FRAUDS, SWINDLES, AND RACKETS

A Red Alert for Today's Consumers

ROBERT S. ROSEFSKY

ft'-.sttaG)' fo1 -. *" tt can ' I l,uppcu to mu".'"*
/1111 mi.kt- nilam *1uJ,\ lmmlr'td of*
tr,cl, aml tw/ ; it. \.re. w,u ,tlerl tm0t1f;h to
eludfhim ?

Fraudes, escroqueries et rackets

Une alerte rouge pour les consommateurs d'aujourd'hui par Robert S. Rosefsky

" Cela ne peut pas m'arriver", dites-vous ? Eh bien, peut-être que l'un d'entre eux vous est familier...

Avez-vous parlé récemment à un vendeur de magazines ?

Il y a combien de temps qu'un opérateur de station service vous dire que votre pauvre voiture souffrante avait besoin de plus qu'une mise au point ?

Vous envisagez un séjour enrichissant et agréable ? La vie à Agua Galdo Estates, c'est sûr ?

Quand est-ce que cette suite de chambre à coucher à prix spécial va être livré ?

" Cela ne peut pas m'arriver !" dites-vous. Les amis, approchez. Voici Snake Oil Sam ! C'est le grand manitou de ce livre. Il a des pièges et des astuces dont vous ne soupçonneriez jamais l'existence - des confabulations qui pourraient vous faire tomber dans son industrie vicieuse de fraudes, d'escroqueries et de rackets de plusieurs milliards de dollars par an. Malheureusement, Snake Oil Sam, l'escroc à la parole douce, pourrait bien vous avoir - et au moment où vous vous y attendez le moins - parce qu'il est intelligent, malin, méfiant et (surtout) prudent.

Mais l'auteur Robert Rosefsky, l'ouvrier, révèle toutes les façons dont Snake Oil Sam, sous toutes ses formes, peut escroquer, tromper, escroquer et tromper le public, un public choisi avec une étrange précision. Voici de l'aide pour les victimes potentielles de Sam, c'est-à-dire nous tous, pour prendre conscience des divers schémas et caractéristiques récurrents qui constituent les astuces de Sam.

L'avocat Rosefsky, chroniqueur financier syndiqué au niveau national, ne prétend pas connaître tous les stratagèmes jamais perpétrés (il en naît un nouveau chaque minute), mais il fournit une étude presque complète des tromperies omniprésentes, ingénieuses et sans scrupules de Snake OiJ Sam à l'égard des jeunes, des personnes âgées, des personnes sans éducation, des handicapés, des personnes non informées, des personnes sans ressources, des personnes riches et des

personnes âgées.

Suite du rabat arrière

~~12.50~~

$2.00

6.50

-

I
-
-

1

/

1

!
1

)
I
1
t

I
E

1

!
I
;J

FRAUDES, ESCROQUERIES ET RACKETS

-

J

I'

I

-

l

t

I

r'

9

t\A

,;$1Red

Alert-

ror-

Cl; ! *Aujourd'hui*

\. 1 *ConsommateursV*

ROBERT S. ROS EFSKV

<:r FOLLETT PUBLISHING COMPANY/Chicago

UN LIVRE QUI PARLE EN DOLLARS

RECONNAISSANCE :

L'auteur souhaite exprimer sa reconnaissance pour l'autorisation de reproduire les définitions suivantes :

Page xi, fraude, racket, stratagème, escroquerie : Extrait du DICTIONNAIRE RANDOM SOUSE de TIU : LANGUE ENCI.JSH, Copyright© 1971 par Random House, Inc. Réimprimé avec la permission de l'auteur.

P age 294, ubiquitaire : Par permission. Tiré du Webster's Third New International Dictionary© 1971 par G. & C. Merriam Co., éditeurs des dictionnaires Merriam-Webster.

Copyright © 1973 par Robert S. Rosefsky. Tous droits réservés. Aucune partie de cette publication ne peut être reproduite, stockée dans un système d'extraction, ou transmise sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit.
par des moyens électroniques, mécaniques, par photocopie, enregistrement ou
autrement, ,sans l'autorisation écrite préalable de l'éditeur.
Fabriqué aux Etats-Unis d'Amérique.

Numéro de catalogue de la Library of Congress : 72-

94776 ISBN : 0-695-80384-0

Première impression.

SOMMAIRE

AVERTISSEMENTXiii
PREMIÈREPARTIE :...ORDRE DE FOLIE ET AUTRES "cET-RlOl-QUICK'SOIEMES1
Devenir une victime3
Herbie, l'enfant du glamour6
Le prix élevé de la vanité10
Tin Pan Alley, Here I Come12
Vous pensez avoir des mémoiresassez fougueux ?17
Que diriez-vous de gagner tout l'argent du monde, chaque mois, à vie ?19
Certaines personnes ne savent pas quand arrêter23
Pourquoi travailler ?25
"De nouvelles voies vers les opportunités et la richesse28
Muscles, poitrines et enveloppes31
Pas de fin en vue33
Quelques conseils sur la vente par correspondance34
Et maintenant, Mesdames et Messieurs, regardez une vie entière d'économies disparaître sous vos yeux ! 37
Le Pigeon Drop38
Les systèmes de Ponzi, les lettres en chaîne, et la suite42
Une leçon de Barnum44

V

Oser être fauché ?48distribution à paliers multiples49 Une étude sur le pathos52
Le jeu des nombres54
Marmites, casseroles et autres56
Fr anchises : Le boom qui s'est effondré57
Les pas si merveilleux sorciers de Wall Street59
Information : Le feu follet60
Secrets d'initiés de National Pripichik et Gumball64 :
Les plus grands noms de l'Amérique
Une fraude "acc eptable" ? 66
Quelques tactiques de vente69

DEUXIÈMEPARTIE :LECA.STLE JS ASSIÉGÉ - LES RACKETS D'AMÉLIORATION DE L'HABITAT. COMMENT LES REPÉRER, ET COMMENT LES ÉVITER73
Les Ecureuils73
Le Four75
L'acte78
La confiance : Le nom du jeu79
Les drapeaux rouges à surveiller81
Un krwck à la porte. Trop beau pour être vrai. La garantie "parfaite". De grosses économies. Pour durer toujours. Un petit une somme forfaitaire. Inscrivez-vous à la télévision ou jamais. "Vous n'avez pas confiance en moi ?"

TI1e Aventures de l'homme de la tourbe87
Un meilleur piège "mortier-souris" ? 88
Alors comment éviter les raquettes ? 89
(A) Plans et spécifications.s90
(B) Obtenir des offres d'entrepreneurs réputés93
(C) L'avocat, le contrat et les autres documents95
(D) Le financement101
Une visite avec l'assureur103
OneLast Caution103

TROISIÈMEPARTIE ;PEUT-ONVRAIMENT TROUVER LE VRAI BONHEUR
DANS LES DOMAINES D'AGUA CALD0 ?
TimGREAT
AMERICA
N LAND SWINDLE105
Rêves à vendre, première partie
: la victime col
bleu105
Rêves à vendre, deuxième partie :
La victime en col blanc106
Rêves à vendre, troisième partie
: La victime sophistiquée116

Rêves à vendre : Épilogue125
Les voix du monde des esprits - Les
fantômes de l'argent perdu parlent125

Les histoires d'Eddie, de Stan et Shirley,
et du Dr. Widnap sont vraies131

Le mythe de la disparition des terres132
Comment les pertes se produisent-elles ? 138
Plus d'une façon de perdre un paquet144
Vous voulez acheter un terrain ? 146
La quête :
1. La terre147
2. Le Develope-r150
3. Vous-même151
4. La loi152
Les lois fédérales : Oncle Sam contre
Snake Oil Sam153
Inscription154
Divulgation156
l-Voici le Kicker159

QUATRIÈMEPARTIE
:LESMYTHES ET LES ABUS DU CRÉDIT "E-z "161

Une histoire de malheur163

Une prière est exaucée165
Guichet unique167
Le réveil brutal Beg\ns170
Une tentative courageuse173
Les bulles du chaudron174

La fin n'*est* pas dans le combat177 Du sel dans la plaie178
Qu'est-il arrivé à Charlie ? 179

1. *Le grand mythe de l'équité180*
2. *Problèmes liés à l'achat "à l'aveugle "* 181
3. *Le mythe du crédit "E-Z "184*
4. *Appât et aiguillageTactique185*
5. *Représentations verbales trompeuses186*
6. *Une question de références188*
7. *Extras cachés189*
8. *Le vieux Switcheroo191*
9. *La loi sur la vérité dans les prêts194*
10. *Preuve écrite des transactions199*
11. *Barattage des prêts201*
12. *Problèmes de garantie202*
13. *Procédures trompeuses de recouvrement de créances204*
14. *The Fly-by-Nights206*
15. *Le soin et l'alimentation de votre dossier de crédit209*
16. *Le piège de la consolidation des prêts215*

CINQUIÈMEPARTIE :MONTEZDROIT SUR LE SNAKE OIL SAM'S SnJPENDOUS SIDESHOW OF A.ssORl'ED SNEAKY SIDEWINDINC SCHEMF.S AND SWINDLES219

L'esprit de la victime au travail220 Organisations caritatives fictives221
Le jeu de l' héritier perdu depuis longtemps224
Annuaires bidon227

Rackets d'abonnement aux magazines229App
ât et aiguillage231
Systèmes d'orientation234
Escroqueries dansles stations-service236
Fraudes surremplacement et la réparation des pièces240
Rackets devente d'automobiles246

Leighball. L'opération "T. O.".
La salle de fermeture sur écoute.
L'astuce du chèque qui disparaît.
Plans de veuvage255
Leçon de danse Rackets257
Concours fictifs259
1:-Ménage 1-lustles263
Les systèmes "Get-Paid-While-You-Think" (soyez payé pendant que vous réfléchissez) 266
Déceptions de voyage269
Structures tarifaires du transport aérien.
Plans d'ensemble. "AndUp." De posits.
Agences de voyages. Confirmations écrites. "Vacances gratuites".
Plans decongélation des aliments trompeurs280
Photographie de bébé282
Systèmes d'emprunt par courrier283
Services d'ajustement de la dette284
Paquets fictifs285
Enchères fictives286
Club de santé et salon de remise en forme Rackets288
Agences d'emploi fictives290
Préparation des impôts Shysters291
Raquettes de piscine292
Résumé293

SIXIÈMEPARTIE :QUIFAIT QUOI À QUI, ET POUR QUI ? 294
Snake Oil Sam a besoin de vous !295
Et maintenant les amis, un mot de notre sponsor296
Caveat Emptor300
La doctrine du"titulaire en bonne et due forme "303
Un coup de main308
La Commission fédérale du commerce. Le service postal. Sources non gouvernementales. Agences locales de protection des consommateurs.

Agences d'État313
Une enquête sur les 50 États, et leurs pouvoirs en matière de protection des consommateurs.

LE DICTIONNAIRE RANDOM HOUSE
DE LA LANGUE ANGLAISE :

Fraude : tromperie, ruse, pratique brutale ou abus de confiance, utilisés pour obtenir un avantage injuste ou malhonnête... une personne qui fait des déclarations trompeuses.

Racket : un système malhonnête, une astuce, une activité commerciale, etc.

Scheme : un projet visionnaire ou irréalisable... un complot sournois... une intrigue. (*" Scheming " :* qui a l'habitude de faire des plans, surtout sournois et sournois ; rusé).

Escroquerie : tromper (une personne, une entreprise, etc.) pour obtenir de l'argent.

ou d'autres biens ... obtenir par fraude ou tromperie ... utiliser une ruse sans scrupules pour escroquer les autres ; tromper.

AVERTISSEMENT

Snake Oil Sam vous demande !

Et il y a une très bonne chance qu'il vous attrape.

Snake Oil Sam est le chef titulaire d'une entreprise multimilliardaire une des industries les plus importantes et les moins connues d'Amérique. Elle ne tient pas de livres, ne paie pas d'impôts et ne présente pas de rapports financiers. Ses actions ne sont pas négociées, et ses bénéfices ne sont jamais annoncés. Mais ses profits, puisés dans les poches de millions de victimes, sont énormes.

Certains des agents de Sam -S'infiltrent dans l'ombre, illégalement et ingénieusement, frappant puis s'enfuyant avec chaque centime et chaque dollar qu'ils peuvent mettre la main dessus. D'autres encore opèrent sous l'apparence habile de l'homme d'affaires légitime, contournant les franges de la loi et raflant l'argent parce que les victimes ne peuvent pas distinguer le vrai du faux. D'autres encore opèrent de manière flagrante et ouverte, au mépris des lois qui sont trop faibles pour les arrêter et des procédures d'application qui sont trop peu nombreuses pour les ralentir.

Personne n'est à l'abri des ruses de Snake Oil Sam et de son vaste groupe de travail. Tout le monde peut être victime : les riches et les pauvres, les personnes sophistiquées et les personnes défavorisées, les jeunes en bonne santé et les personnes âgées et infirmes, le citadin et son cousin de la campagne.

Le nombre et la variété de stratagèmes et d'escroqueries

sont

étonnant à voir. Ils vont des stratagèmes de penny ante -dont certaines sont trop grotesques pour y croire, jusqu'à l'appropriation des économies d'une vie.

Parmi les secrets du succès de Snake Oil Sam, il y a ces curieuses bizarreries de la nature humaine :

-Il ya un peu de larcin en chacun de nous, donc nous...

ru-e proie facile du discours qui offre "quelque chose pour rien" ou "beaucoup pour peu".

-Nous sommes gênés ou réticents à l'idée d'admettre que nous avons été escroqués ; nous n'informons donc pas les autorités compétentes de l'existence d'une fraude, ce qui permet aux fraudeurs de poursuivre leur chemin.

-Notre confiance *est* facilement gagnée ; ainsi, nous croyons que les

Il a pris le baratin de l'escroc pour argent comptant et a négligé de faire les recherches qui lui auraient permis de découvrir les véritables dangers de l'arnaque.

Souvent, je sens l'esprit de Snake Oil Sam qui se cache dans...

le corps d'hommes d'affaires par ailleurs légitimes. Les publicités de la bouche qui semblent promettre une vie de glamour et de romance sont-elles frauduleuses ? Ou bien s'agit-il simplement de "gonflette" ? Le commerçant qui épuise son stock d'articles à bas prix est-il coupable de tactiques "d'appât et de sorcellerie" ? Et qu'en est-il du déferlement massif de Madison Avenue ? Est-ce que ces affirmations sans fin - "nettoie mieux", "arrête plus vite les maux de tête", "plus nourrissant", et ainsi de suite - constituent une tromperie ou simplement un attrait ? Promettent-ils quelque chose qu'ils ne peuvent pas livrer (ce qui est mal), ou suggèrent-ils simplement la possibilité d'un bienfait (ce qui n'est pas mal) ?

En effet, la frontière est souvent mince entre la publicité trop zélée et les ruses de l'escroc. Il est souvent impossible de tracer une ligne distincte entre l'exagération et la déformation des faits, entre la vantardise et la tromperie.

Le mouvement dit de "consumérisme", qui a commencé

à prendre de l'ampleur dans tout le pays au début des années 1990, est un phénomène très répandu.

Dans les années 1970, le gouvernement a fait beaucoup pour avertir et conseiller le public sur ses habitudes sur le marché. Dans le vaste domaine des achats normaux, il y a eu beaucoup de législation, de publicité et d'éducation en réponse aux protestations du public contre les marchandises de pacotille et les promesses farfelues. Curieusement, cependant, très peu des vastes énergies qui ont gonflé le mouvement consumériste ont eu beaucoup d'effet sur Snake Oil Sam et sa légion de co-conspirateurs.

Ce livre est donc un effort pour explorer les domaines de notre activité financière qui vont au-delà de l'éventail des normes que nous rencontrons sur les marchés quotidiens. Plutôt que d'explorer les produits généralement acceptés (qui peuvent ou non fonctionner comme promis), ce livre examinera les entreprises dans lesquelles il y a fraude pure et simple : obtenir de l'argent sous de faux prétextes. Il s'agit de situations dans lesquelles de l'argent est versé et rien n'est livré, ou bien des biens et services de nature très inférieure sont livrés. Des produits sont livrés comme promis, mais à un prix très élevé, l'acheteur étant prêt à payer ce prix parce qu'il a reçu de fausses informations ou que des faits importants ont été déformés. De l'argent est versé pour la promesse de biens et de services futurs alors que l'auteur n'a pas l'intention de les fournir, ou du moins pas de la manière qu'il a représentée.

Ce livre est conçu pour vous permettre de vous familiariser non seulement avec

Les histoires vraies présentées sont basées sur l'expérience personnelle de l'auteur. Les histoires vraies présentées sont basées sur l'expérience personnelle de l'auteur, à la fois en tant que chroniqueur de journaux syndiqués recevant un énorme volume de courrier de plaintes pour fraude de la part de ses lecteurs, et en tant que victime intentionnelle d'un certain nombre de combines courantes. Les histoires de cas sont également tirées des dossiers de nombreuses agences de lutte contre la fraude à la consommation du pays.

Il est important de noter que les *modèles d'opérations* sont peut-être plus dignes de votre attention que les spe-

En effet, les détails d'un stratagème, y compris le nom et l'identité du promoteur, peuvent changer en une nuit. Mais si les schémas sont connus, ils peuvent être repérés quel que soit le déguisement du promoteur. Ainsi, si vous ne vous laisserez peut-être pas prendre au piège d'un plan de vente d'aspirateurs qui vous promet d'importantes commissions pour chaque client que vous recommandez à l'entreprise, vous pourriez bien vous laisser prendre au piège d'une chaîne de lettres que vous recevez par la poste. Le schéma est le même, mais les approches sont très différentes. Malheureusement, il ne sert pas à grand-chose de nommer des noms spécifiques lorsqu'il s'agit d'escroqueries. Cela a été fait dans certains cas, mais généralement, le délai entre l'écriture et la publication donne à ces promoteurs le temps de changer d'identité plusieurs fois. Ainsi, une mise en garde contre les tactiques de la société XY2 ne sert à rien si la société **XYZ** n'existe pas au moment où vous lisez ces lignes...

La société ZYX pourrait bien exister, et pourrait être em en utilisant des tactiques similaires à leur identité précédente. **Ainsi,**

ce sont les tactiques, les modèles, et pas nécessairement les noms, qui vous aideront à ne pas tomber dans les griffes de Snake **Oil** Sam.

FRAUDS, SWINDLES, ET RACI<ETS

PREMIÈRE PARTIE :

LA FOLIE DE LA VENTE PAR CORRESPONDANCE ET D'AUTRES SYSTÈMES "D'ENRICHISSEMENT RAPIDE".

La recette favorite de Snake Oil Sam pour faire une victime :

-Prenez un tas d'incitations du genre "devenez riche rapidement !" ou "gagnez de l'argent rapidement !" ou "quelque chose pour rien !".

Ajoutez une réaction vacillante de "jusqu'où puis-je me tromper ?" ou "qu'est-ce que j'ai à perdre ?".

-Replier l'attitude dominante de "ça ne peut pas m'arriver".

-Simmer bien.

Sam est un chef cuisinier, et il est très occupé. Ses créations lui rapportent des milliards de dollars chaque année. Il peut préparer une concoction de gouonet éblouissante et complexe qui peut faire pâlir d'envie même l'homme d'affaires le plus sophistiqué (voir le cas du Docteur Widnap dans la troisième partie). **Il** est également expert dans l'élaboration d'une variété infinie de vieilles escroqueries à base de viande et de pommes de terre destinées à l'homme moyen au portefeuille moyen.

De toutes ses concoctions, aucune n'a peut-être un plus grand potentiel que la vente par correspondance de gypse, un assortiment ahurissant de combines et d'escroqueries annoncées dans les pages de périodiques à diffusion nationale. Les mécanismes de cette opération

sont intrigants. Voici pourquoi :

1) Un vendeur qui fait du porte-à-porte pour améliorer la maison peut, s'il a de la chance, toucher dix clients potentiels par jour, ou peut-être *200* par mois. Mais pour le prix du salaire mensuel de ce vendeur, Snake Oil Sam pourrait acheter une

une petite annonce dans un magazine national qui pourrait toucher des centaines de milliers, voire des millions, de prospects.

2) Vous achetez le magazine de votre propre gré. Vous devez avoir foi en lui, sinon vous ne l'achèteriez pas. Il ne vient pas frapper à votre porte à l'improviste, en s'insérant dans votre routine.

3) Il existe une présomption commune, généralement correcte, selon laquelle si un produit ou un service fait l'objet d'une publicité dans une publication légitime, il doit être bon. Une annonce pour une escroquerie peut se trouver juste à côté d'une annonce pour un produit national bien connu dont la réputation est incontestée. Dans l'œil du lecteur, l'impression de l'annonce de qualité a tendance à déteindre sur les autres annonces intercalées autour d'*elle.* De plus, pourrait-on dire, le périodique ne diffuserait pas d'annonces si elles n'étaient pas correctes - les périodiques ont en quelque sorte un "devoir moral" envers leurs lecteurs de s'assurer que leur publicité n'est pas trompeuse ou mensongère.

Ce n'est pas forcément le cas. Dans certains cas, le supposé

Le "devoir moral" passe après le besoin de revenus publicitaires. D'autres périodiques peuvent faire un effort courageux pour filtrer toutes leurs publicités, mais ils sont limités dans leur capacité à le faire. Une publicité peut sembler parfaitement légitime à première vue, mais le périodique n'a tout simplement pas le personnel nécessaire pour examiner le fonctionnement interne du produit ou du service proposé dans la publicité. Dans une large mesure, ils se fient à la valeur nominale. Les périodiques les plus enclins à la morale peuvent refuser la publicité d'une entreprise au sujet de laquelle ils ont reçu un certain nombre de plaintes. Certains peuvent même essayer d'aider le client lésé à obtenir un ajustement. Mais d'une manière générale, c'est la bonne vieille formule "que l'acheteur prenne

garde".

Faisons maintenant une distinction entre la vente par correspondance

fraudes et erreurs de vente par correspondance. Les plaintes relatives à la vente par correspondance figurent généralement en tête de la liste des plaintes les plus fréquemment reçues par les organismes de protection des consommateurs. La plupart du temps, ces plaintes portent sur des marchandises qui

n'a pas été livré, ou des remboursements qui n'ont pas été effectués. La grande abondance de ces plaintes met souvent en cause des fournisseurs de vente par correspondance légitimes qui ont une bonne réputation dans l'ensemble. La plainte peut provenir d'une erreur informatique, d'une erreur de distribution du courrier ou de communications non dirigées. En général, lorsque de telles erreurs sont finalement
à l'attention de la partie concernée, ces fournisseurs légitimes font un effort honnête pour régler la plainte.

Des organismes tels que le Council of Better Business Bu reaus et le Consumer Protection Bureau du bureau du procureur général de l'État de New York signalent que de telles plaintes \.Vitl1legitimatesuppliers sont généralement réglées avec un minimum de difficulté. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas d'aggravation de la part de l'acheteur. Mais la question *peut* être résolue.

Les fraudes par correspondance, les combines pour s'enrichir rapidement, c'est autre chose. S'adressant aux innocents, aux avides et aux crédules (ce qui couvre beaucoup de monde), ils cherchent à soutirer de l'argent sous des prétextes souvent très douteux, voire carrément crapuleux.

Devenir une victime

Bien que mes dossiers regorgent de cas rapportés de victimes de la folie des commandes par correspondance, ces rapports ne relatent souvent que les résultats finaux de ces escroqueries et ne contiennent pas les détails minutieux de l'incitation, du piège et des autres manœuvres subtiles en cours de route.

J'ai donc décidé de devenir moi-même une victime, afin d'obtenir un maximum de renseignements de première main sur le fonctionnement de certains de ces systèmes.

Ma première tâche a été d'acheter une pile de magazines nationaux populaires, du genre de ceux que l'on trouve dans n'importe quel kiosque à journaux. J'ai pris une sélection aléatoire de magazines sur des sujets

tels que la télévision et le cinéma, le sport, la vie en plein air, les opportunités d'affaires, le bricolage, les confessions et les relations entre hommes.

ests. Afin d'éviter un coup de chance unique, j'ai cherché des annonces qui apparaissaient avec une certaine fréquence dans un certain nombre de magazines différents. Le type d'annonce que je recherchais était celui qui faisait appel à l'instinct du "gagnez de l'argent rapidement, quelque chose pour rien" : des annonces qui, en fait, demandaient "Qu'est-ce que vous avez à offrir à Jose ?"; des annonces qui pourraient me permettre de gagner facilement ma confiance. Ces
sont les termites qui sapent le bon sens, qui nous font croire en quelque chose parce que nous *voulons* y croire, qui nous rendent susceptibles de faire confiance aux trompeurs et d'ignorer les obstacles qui se dressent contre nous.

Pour qu'un stratagème réussisse, il doit être conçu de manière à ce que la victime soit tellement dupe qu'elle ne se rende pas compte qu'elle a été victime ; ou si elle s'en rend compte, il peut être trop tard ou trop inutile d'essayer de faire quelque chose. Dans de tels cas, la victime aura été attirée par l'argent, qu'il s'agisse de quelques dollars ou de quelques centaines de dollars, sous la prétention fausse et trompeuse qu'elle recevrait de grands avantages pour son "investissement".

La frontière peut être mince entre les tactiques trompeuses et la publicité exagérée. Considérons, par exemple, trois variantes possibles d'une publicité par correspondance proposant un flacon de pilules vitaminées pour 10 dollars. L'annonce n° 1 pourrait se lire comme suit :

> "Bien qu'il n'y ait pas de preuve définitive de la valeur de certaines vitamines, on suppose généralement qu'elles offrent certains avantages nutritionnels. Il se peut que vous ne trouviez pas ce mélange particulier de vitamines dans votre magasin local, mais si vous fouillez un peu, vous pourrez peut-être trouver quelque chose de comparable, peut-être à un prix inférieur."

Il serait certainement difficile d'argumenter que cette déclaration est trompeuse. Elle ne fait peut-être pas vendre beaucoup de vita mins, mais au moins l'annonceur a la conscience tranquille. L'annonce n° 2 pourrait se lire comme suit :

"PROFITEZ DES BÉNÉFICES DE LA GUÉRISON ROBUSTE DE GLOVING".

se sentir bien et vivre plus longtemps ! Tms mélange unique de .EIEALTEl-GlVJNG VITAMINS lS NOT AVAILABLE ELSEWHERE ! "

Voici une déclaration trompeuse flagrante qui, théoriquement, ne serait pas autorisée par la Food and Drug Administration. Quelque part entre l'annonce n°1 et l'annonce n°2, l'annonce n°3 pourrait se lire comme suit :

"Nos scientifiques ont peut-être mis le doigt sur quelque chose ! Nous pensons avoir mis au point un mélange de vitamines qui procure des avantages que l'on ne trouve dans aucun autre produit similaire. Si vous ne nous croyez pas, demandez à votre propre médecin ! Vous ne voulez peut-être pas passer votre temps à chercher ce produit dans les magasins, alors commandez directement chez nous par courrier dès aujourd'hui."

Trompeur ou non ? Ils ont assorti leurs déclarations de suffisamment de "peut-être" pour que l'on puisse se poser la question suivante
si oui ou non ils ont trouvé quelque chose. On en déduit qu'ils ont découvert un nouvel élixir de jouvence. Mais les mots eux-mêmes disent le contraire. Ils vous mettent au défi de consulter votre médecin, sachant que peu de gens sont prêts à le faire.

Deux autres exemples classiques de la folie de la vente par correspondance illustrent la frontière ténue qui sépare la fraude de la vente. Tous deux sont apparemment des histoires vraies, mais les sources réelles n'ont pu être retracées. La première était une très petite annonce parue simultanément dans de nombreux magazines nationaux. Elle disait : "Votre dernière chance d'envoyer 1 $", suivie d'une adresse. C'était tout, purement et simplement. L'annonceur, selon l'histoire, était noyé dans des billets de un dollar. Bien sûr, les

expéditeurs des dollars n'ont rien reçu pour leurs efforts, mais l'annonce ne disait pas qu'ils le feraient. Fausse piste ou pas ?

L'autre annonce aurait pu être un peu plus alléchante. Elle disait : "Envoyez 2 $ pour une méthode infaillible pour ne pas perdre d'argent sur les chevaux." Les expéditeurs recevaient une seule feuille de papier sur laquelle était écrit un message court mais sage : "Ne pariez pas sur les chevaux." Trompeur ou pas ? L'annonceur a livré ce qu'il avait promis - un moyen infaillible de ne pas perdre d'argent sur les chevaux. Cela valait-il les 2 $? Si vous suiviez le conseil, certainement. Mais la torsion particulière de l'article L'esprit du joueur de chevaux lui a permis de penser qu'il ne dépensait pas 2 $ pour un moyen de ne pas *perdre,* mais pour un moyen de *gagner.* Dans son esprit, ne pas perdre est la même chose que gagner. Où faut-il tracer la ligne ?

Obtenir de l'argent sous de faux prétextes peut se traduire par une fraude et, selon le degré, par un larcin. Avec les pensées ci-dessus à l'esprit, j'ai commencé une soirée frénétique à découper des coupons et à adresser des enveloppes, tout cela pour devenir plus rapidement une victime de la folie de la vente par correspondance.

Parmi les dizaines de stratagèmes dans lesquels j'ai été impliqué, les récits suivants constituent la crème de la crème. Elles contiennent toutes les mêmes ingrédients de base, sous une forme quelque peu différente, que vous trouverez dans presque n'importe quel type de séduction similaire par correspondance. Savoir repérer les signaux d'alerte est votre meilleure protection pour éviter de devenir la proie de l'un de ces stratagèmes, ou de tout autre du même genre.

Herbie, le GlamourBoy

Ma première aventure publicitaire a eu lieu lorsque j'ai répondu à une annonce qui disait, assez simplement, "350 $ pour la photo de votre enfant pour nos publicités. Rush Small Photo." Une robe publicitaire à Hollywood, Californie, a suivi. Qu'est-ce qui pourrait être plus agréable ? Je leur envoie une petite photo, ils m'envoient un chèque de 350 $. Qu'est-ce que j'ai à

perdre ? Quel parent ne pense pas que son enfant est assez photogénique pour apparaître dans de belles publicités et sur les couvertures de magazines ?

J'ai passé en revue les photos de mes propres enfants photogéniques, en essayant de décider lequel serait le meilleur.

d'obtenir les 350 $ de récompense. Puis j'ai hésité. Si cet organisme fait un travail honnête et légitime de filtrage de photos de cbi1dTen soi-disant photogéniques, et que l'une des miennes est admissible, alors qu'est-ce que j'ai prouvé ?
Mais s'ils *ne sont pas* honnêtes et légitimes.
des photos d'enfants photogéniques, et que je leur envoie une photo non photogénique, qu'ils approuvent, il semblerait alors que tous ceux qui ont envoyé une photo, quelle qu'elle soit, pourraient se retrouver dans le coup pour leur gadget de suivi.

Ainsi, je leur ai envoyé une photo d'Herbie.

Quelques semaines plus tard, j'ai reçu la réponse. Là, dans un enve1oppe rempli de littérature promotionnelle, se trouvait la photo de Herbie collée sur un dépliant avec "APPROUVÉ" en grosses lettres rouges au-dessus de la photo. Un sentiment de grande joie a parcouru mes veines. Herbie semblait en route vers la gloire, et moi vers la fortune - au moins 350 dollars.

La lettre type qui accompagnait l'approbation annonçait brillamment que "bien que certaines aient été rejetées, j'ai le plaisir de vous annoncer que la photo de votre enfant a été approuvée par moi et acceptée pour la publication".
... " dans leur magazine. Une autre brochure contenait un lot de photos de bambins à l'air angélique, et un titre de près d'un pouce de haut, proclamant "Des centaines de dollars ont été versés aux mères dont les photos d'enfants ont été sélectionnées...", etc. " et ainsi de suite.

En poursuivant ma lecture, j'ai appris que non seulement Herbie pouvait prétendre à la célébrité si sa photo était publiée dans ce magazine - qui est censé être "envoyé aux principaux annonceurs de la nation" - mais que je recevrais également deux exemplaires gratuits du magazine, ainsi qu'un "certificat spécial avec photo", un souvenir d'Hollywood que, m'ont-ils dit, je "chérirai et garderai pour toujours".

L'argument décisif était le dernier paragraphe : "La possibilité

L'émotion de voir son enfant dans une publicité, un magazine, un panneau d'affichage ou un calendrier, est quelque chose que l'on ne peut pas décrire... la chance que vous avez est faible, mais la possibilité de voir votre enfant dans une publicité est très grande.

Les possibilités peuvent être assez grandes pour changer l'avenir entier du jeune. Ne laissez pas cette opportunité vous échapper... - Acr Nowr'

Le piège ? L'"Acr Now" voulait que je sorte mon chéquier et que je leur envoie 12,95 dollars pour qu'ils publient la photo de Fierbie, ainsi que d'innombrables autres, dans leur magazine.

Même si les annonceurs et leurs agences attendaient chaque mois avec impatience leur nouvel exemplaire de ce magazine - et les sources avec lesquelles j'ai parlé n'en avaient jamais entendu parler - les risques de voir une photo choisie et payée sont astronomiques Les agences de publicité et les éditeurs ont à leur disposition des fichiers bien remplis de jeunes modèles fournis par des agences de mannequins et de talents légitimes. Dans la plupart des cas, les agences de mannequins et de talents légitimes ne font pas payer leurs clients pour leurs services ; elles prennent plutôt une commission sur le placement des jeunes, que ce soit en direct ou en photographie. Vous avez bien plus de chances de gagner 350 dollars sur un pari de 12,95 dollars à la loterie ou à l'hippodrome le plus proche. Mais les producteurs voudraient vous faire croire le contraire.

Si leur documentation promotionnelle avait dit quelque chose

à l'effet que "vos chances de recevoir quelque chose en retour de votre investissement de 12,95 $ sont de mille contre un, ou un million contre un, selon le cas", il serait difficile de les contredire. Si vous savez comment les chances sont empilées contre vous, vous pouvez prendre votre propre décision. Mais la vanité et le langage trompeur ont peut-être déjà déformé le bon sens des parents involontaires. Le fait que les promoteurs n'aient pas indiqué les chances réelles d'obtenir quelque chose en échange de leur argent peut certainement être interprété comme un faux prétexte. Mais ce n'est qu'une partie de l'histoire.

Comme je l'ai dit plus tôt, s'ils font un travail honnête

et judicieux en choisissant des photos appropriées, des photos qui...

pourrait vraiment avoir une chance plus qu'astronomique

-alors on pourrait dire qu'ils ont agi plus près des limites de la bienséance. Mais s'ils "approuvaient" n'importe quelle photo qui passait, accrochant pour cela 12,95 dollars, quelle que soit la qualité de la photo, alors leurs motivations sont, au mieux, entachées.

C'est ce qui s'est passé avec Herbie, mydear et won. son cousin. Herbie était peut-être un beau bébé, mais à l'heure actuelle, il a la trentaine, mesure environ 1,80 m et pèse à peu près 90 kg, à supposer qu'il ait mangé des côtes de bœuf de taille humaine avec des pommes de terre en plus.

Sur la photo "approuvée", il est paré de lunettes à monture d'écaille et d'une expression que l'on peut décrire comme "une indigestion imminente". Ce que j'appellerais gentiment son "ventre mature" est bien visible.

Non, Herb, je n'ai pas envoyé les 12,9,5 $. Désolé, mais je viens de...

ne voulait pas prendre le risque de "changer tout son avenir".

Et que se passe-t-il, me direz-vous, pour les mères à l'égo démesuré qui envoient des photos de leur enfant avec le logo de l'UE ?

$12.95 ? Peut-être reçoivent-ils un exemplaire du magazine

ainsi que leur "certificat de prix spécial photo", qu'ils peuvent accrocher sur le mur du salon pour faire plaisir à leurs amis. Quelques semaines passent, puis quelques mois, et ils n'ont toujours pas reçu de chèque de 350 dollars de la part d'éditeurs ou d'agences de publicité. Ils attendent patiemment et écrivent peut-être une lettre au studio, pour s'entendre dire : "Soyez patients, il faut parfois un certain temps pour que les éditeurs réagissent à nos n1agazioe." Peut-être proposeront-ils une image actualisée pour 12,95 dollars de plus. De nombreux mois passeront encore, et le bel enfant grandira, aura de l'acné, se mariera, aura des enfants à son tour, et le cycle recommencera. La mère a-t-elle l'impression d'être une victime ? Probablement pas. Peut-être que ces mois de

pensées positives et de vantardise du certificat sur le mur étaient un revenu psychique suffisant pour compenser les 12,95 $ perdus. Si elle ne se sent pas victime, elle ne se plaindra pas et le studio ne fera que...

s'appuie sur sa haute pile de chèques de 12,95 $, en souriant de manière satisfaite.

Le prix élevé de la vanité

La vanité est l'un des terrains les plus fertiles sur lesquels Snake Oil Sam sème ses graines de fraude. Il existe de nombreuses autres variantes de ce stratagème, certaines par correspondance, d'autres par la publicité dans les médias, d'autres encore par téléphone ou par démarchage à domicile. Le point commun est que les entreprises, qui prétendent être des agences de mannequins ou de talents, appliquent une lourde couche de schmaltz sur la beauté de l'enfant ou l'attrait de l'adulte concerné.

"Hollywood est juste au coin de la rue" ,vill soit leur thème de la séduction "une fois que vous aurez signé un contrat pour notre ensemble spécial de services". Il s'agit généralement d'un contrat coûteux, qui s'étend souvent sur plusieurs années, dans lequel l'agence promet de fournir certains services, tels que la photographie, les "screen tests" et l'organisation d'auditions. Les crédules peuvent être amenés à croire que leur photo, leur test d'écran et leur CV seront entre les mains de tous les grands producteurs de cinéma et de télévision et de toutes les agences de publicité du monde.

La victime malmenée peut se réveiller et se rendre compte que l'agence a disparu dans la nuit, emportant avec elle l'argent de la victime. S'ils sont malins, ils auront déjà vendu les contrats à une institution financière locale (voir la sixième partie sur le problème du détenteur en bonne et due forme). Si, par un coup de chance ou la foudre, les services sont fournis, ce sera probablement à un coût beaucoup plus élevé que ce que la personne aurait dû dépenser.

Les producteurs de télévision et de cinéma, les éditeurs de magazines et les agences de publicité ont besoin de portefeuilles supplémentaires sur les acteurs et les modèles comme ils ont besoin d'encre rouge dans

leurs piscines. Il y a suffisamment d'acteurs et de mannequins éminemment appropriés dans un rayon de huit kilomètres autour de Hollywood et Vine.

et le centre de Manhattan pour répondre aux besoins de tous les producteurs et éditeurs dans un avenir prévisible, et même plus. De plus, les talents frappent quotidiennement à leurs portes, ou leurs agents légitimes harcèlent les hommes d'argent pour obtenir du travail pour leurs clients. Les portfolios non sollicités qui arrivent "par-dessus le tableau" n'ont tout simplement aucune chance.

Quiconque gagne un peu d'argent dans cette coupe La plupart des personnes qui ont réussi dans le domaine du conte et du mannequinat l'ont fait grâce à leur talent naturel ou à leur bonne mine, ou aux deux, ainsi qu'à une quantité immense de travail atrocement difficile, à une patience endurante et à une abondance de "pauses". Les escrocs qui font croire qu'un tel miracle peut être accompli du jour au lendemain sont en effet redoutables, car la vanité peut faire de nous des marionnettes aux mains des flatteurs.

Le domaine de la comédie et du mannequinat est malheureusement surpeuplé, et tragiquement chargé d'ulcères, de névroses et d'espoirs déçus. Il n'est ni riche ni glamour, sauf *pour* une infime partie de ceux qui ont passé des décennies à se frayer un chemin vers le haut de l'échelle, au détriment de leur psyché. Si vous aspirez à ce monde, pour vous-même ou pour vos enfants, votre premier et meilleur investissement pourrait être de vous faire examiner la tête. Si vous êtes toujours convaincu que vous voulez aller de l'avant, rendez visite à des agences d'artistes ou à des bureaux de producteurs légitimes (voire à des studios de télévision locaux) et demandez comment vous pourriez être considéré pour un travail professionnel. La réaction que vous obtiendrez devrait vous fournir des informations adéquates sur lesquelles vous pourrez fonder votre décision finale.

Bien sûr, il existe des agences de mannequins et des écoles d'art dramatique légitimes qui peuvent demander une rémunération pour enseigner les bases de l'assurance, de la présence, etc. Ces opérations légitimes

ne devraient rien avoir à cacher. Elles devraient être en mesure de vous révéler facilement les perspectives qui s'offrent à vous en tant que professionnel, et ce qu'elles ont fait pour l'industrie du mannequinat.

les personnes qu'ils ont formées. Il devrait être facile pour vous de trouver ces personnes et d'obtenir leurs réactions à l'ensemble de l'expérience.

Tin Pan Alley, fere I Come

Trouver un besoin, puis le combler. Ce slogan a toujours été une balise pour l'homme d'affaires créatif. Il a également été une source inépuisable de revenus pour Snake Oil Sam, qui est toujours à l'affût des besoins à combler.

C'est là que je devais devenir une victime pour la deuxième fois.

Le besoin. Il y a au paradis des milliers, voire des dizaines de milliers, d'aspirants frustrés.
Les auteurs-compositeurs des quatre coins de notre pays. Ils ont rêvé et spéculé sur le grand jour où l'une de leurs compositions pourrait " atteindre les palmarès ". Aucun d'entre eux ne s'est cogné la tête contre des murs en essayant d'obtenir qu'un éditeur de chansons lise, ou peut-être même écoute, son matériel.

C'est une montagne énorme à escalader. Les chances de réussite d'un inconnu sont microscopiques. Vous avez plus de chance de trouver du pétrole dans un gisement sauvage. Un grand nombre de ces futurs auteurs de chansons, si ce n'est la majorité, donneraient tout pour une pause. N'importe quoi ? Oui. Même de l'argent ? Tu ferais mieux de le croire.

Répondre à un besoin. Offrez un service qui donnera à ces âmes frustrées ce qu'elles recherchent : une oreille attentive, un conseil aimable et une mention sur leurs chèques. Et qu'en est-il de la publication de leurs chansons ? Eh bien, s'ils ne "frappent pas le gros lot".
charts", on va leur donner du fil à retordre.

Du grain à moudre pour les crédules. Ma pile de magazines était remplie de publicités "recherchant" des auteurs-compositeurs. La mise en scène offrait l'occasion parfaite pour un stratagème dans lequel la victime ne parle jamais, soit parce qu'elle ne s'est pas

rendu compte de la façon dont elle a été victime.
il s'est fait avoir, ou il est trop embarrassé pour s'en occuper, ce qui n'est pas dans l'ordre des choses de Snake Oil Sam.

Les publicités elles-mêmes n'offrent aucune promesse concrète, mais les

L'*appât* est puissant.

"Les auteurs-compositeurs ... la publication gratuite sur des supports sélectionnés ... vve offrent des récompenses en espèces et une manière nouvelle et différente de poursuivre vos ambitions d'auteur-compositeur."

"Poèmes nécessaires pour l'édition de chansons et de disques

contrats avec garantie sur certains matériaux "

"Chansons, poèmes recherchés pour être publiés et enregistrés... les chansons acceptées seront publiées et enregistrées à nos frais".

(Vous voulez dire qu'après toutes ces années à essayer de percer et à se faire botter le cul, il y a vraiment des gens sympas dehors qui veulent entendre mes affaires ? \Qu'est-ce que je dois tolérer ? Jusqu'où puis-je me tromper ?) En un mot, voici comment ces "gens sympas" opèrent.

Vous envoyez votre chanson ou votre poème. Si vous avez déjà envoyé un texte à un éditeur légitime, vous savez qu'il faut souvent des mois avant de recevoir une réponse, si tant est que vous en receviez une. Si vous recevez une réponse, c'est un refus, et c'est un formulaire imprimé, impersonnel, rédigé sèchement. Mais ces "gentils messieurs" vous écrivent très rapidement pour vous annoncer que votre chanson a été "acceptée". La flatterie qui accompagne cette acceptation pourrait même faire rougir tlle personne qui fait des photos de bébé.

Votre confiance gagnée, ils vous invitent à signer la tlle en

et leur envoyer 65 à 75 dollars pour le "service", qui peut consister à noter de la musique et à l'enregistrer au piano et à la batterie dans un "studio", qui ressemble probablement au studio "record-your-o,vn-voice" de la salle de jeux.

Si vous mordez à l'hameçon, ils feront tout ce qu'ils peuvent pour vous en soutirer davantage. Au bout d'un certain temps, vous entendrez parler de leurs efforts pour le faire "publier", avec en point d'orgue une "offre" d'un "éditeur" (probablement avec la même adresse) de publier votre disque si vous envoyez 150 à 200 dollars supplémentaires. Ce qui se passe

alors ? Pas Dean Martin, je peux vous l'assurer. Ils vous feront croire que tous les disc-jockeys du pays ne peuvent pas s'empêcher de mettre la main sur un pressage de votre disque ; mais la vérité est que tous les disc-jockeys du pays devraient être à l'antenne environ 274 heures par jour pour jouer tous les disques qui lui sont envoyés par des éditeurs *légitimes*, qui sont tous soutenus par un grand nombre d'artistes.
des campagnes de promotion et de publicité dans les revues spécialisées,

Suspectant ces faits à l'avance, j'ai planifié ma stratégie pour devenir une victime : J'écrirais une chanson et je verrais ce qui se passerait. Leur prétention serait que je
en retard à Tin Pan Alley. Ça, je le savais, vasmalarkey. Mais qu'en est-il de leur sélection réelle ? Qu'est-ce qu'ils "acceptent", en fait ? Je me suis dit que, comme pour les photos de bébé, s'ils acceptaient un matériel totalement dénué de mérite - absurde, sans rime, sans rythme, sans sens, sans rien - leur prétention à me conduire vers les sommets serait également dénuée de mérite. Ils ne chercheraient qu'à gagner de l'argent, sans se soucier de la qualité réelle ou du potentiel réel sur un marché.

Ma tâche suivante a été de composer une telle chanson, et vous devez admettre qu'à notre époque, si vous voulez écrire une chanson vraiment mauvaise, vous avez beaucoup de concurrence.

Mettant à l'épreuve mon talent d'auteur-compositeur, j'ai donc composé une "chanson" et l'ai envoyée rapidement à trois de ces "éditeurs". Je l'imprime pour vous maintenant dans toute sa gloire.

ETHEL EST MON SEUL
AMOUR
(chantez lentement)

Oh, oh, oh, oh, Ethel
Ethe1, E thel, seras-tu ma bénédiction ?

Parce que quand je te regarde et que
je soupire,
Ça me fait planer. Oh moi, oh moi.

J'ai l'impression que c'était hier qu'on était dans...
l'école secondaire ensemble.
Je n'arrive pas à croire qu'on soit si vieux maintenant,
pour toujours.

Oh, oh, oh, oh, Ethel
Je me sens vraiment mal sans toi.
Tu es mon seul amour... pas Rita désormais.
Sérieusement, je le pense
Oh, oh, Ethel Ouais, ouais, ouais.

Une semaine plus tard, j'ai tremblé quand le facteur *m'a* remis trois enveloppes scellées, avec le cachet de la poste "Iiitsville, USA- Hollywood, Califo1-µia."

Accepté ! "Ethel" ,a été accepté, pas une fois, pas deux fois,
mais les trois fois par ces "gentilles personnes" là-bas dans le pays des faux-semblants.

Un échantillon de quelques-uns de leurs écrits : "Cher **Monsieur.**
Rosefsky, nous avons de bonnes nouvelles pour vous ! Votre chanson a été classée numéro 6 dans notre top trente d'évaluation.
... nous croyons sincèrement que le poème de votre chanson, avec un service approprié, a le potentiel d'être un tube... nous avons déjà contacté des éditeurs proches, et leur réponse est la suivante : "Nous avons besoin de votre aide.
La réponse a été positive ... l'acceptation de la publisheFs[1] semble assurée ... si vous avez autant de foi que nous en votre chanson, vous voudrez profiter de notre offre".

Et c'est parti, les amis : "Vous serez heureux d'apprendre que 'Ethel is my Only Love' a été acceptée pour être diffusée sur 'Songtime America'... c'est votre grande chance de faire entendre votre chanson. Nulle part ailleurs vous ne trouverez un service aussi complet et efficace, et pourtant le coût est minime... les récompenses pour l'auteur d'une chanson

"à succès" peuvent s'élever à une grande somme d'argent... "

Un autre point important : " C'est votre grande chance d'avoir quelqu'un de " l'intérieur " de l'industrie musicale pour vous aider à développer une chanson suffisamment exceptionnelle pour être... ".

accepté ... les éditeurs ,qui le veulent veulent l'entendre après que nous ayons composé une mélodie pour lui .... "

Un "Good Oldie" frappait fort à la fin de chaque lettre : "Mettez ce versement à la poste aujourd'hui !"

Je n'ai pas été gêné par le fait que la littérature de deux de ces trois préoccupations était presque identique dans certains domaines.

J'ai donc pensé qu'il y avait peut-être deux loups dans la même peau de mouton. Mais peut-être que leur flatterie m'a fait perdre la tête ; je me suis dit que peut-être "Ethe1 is 1Tiy Only Love" était vraiment une bonne chanson, et que je n'avais pas mis ces éditeurs à l'épreuve pour savoir s'ils accepteraient vraiment un mauvais travail. Peut-être était-ce une £uke que les trois ont acceptée ? Devrais-je écrire une autre chanson (si je pouvais le faire) ?

un autre encore pire) pour éliminer les chances d'un coup de chance en premier lieu ?

111. J'ai décidé de tenter le coup, mais comment faire mieux (ou mieux) ?

bas) "Ethelis my Only Love" ? J'ai étudié les tactiques créatives d'artistes comme Hammerstein, Porter et Carmi chael (Bilbo Hammerstein, Puddin' Head Porter et Clancy Carmichael, associés dans un restaurant irlandais de Boston au début du siècle) et je me suis retiré pendant une semaine pour trouver mon prochain chef-d'œuvre :

JE CROIS QUE JE T'ADORE, RALPH.

(chantez avec un Jilt)

Oh, Ralph, je crois que je t'adore, Ralph
You You You You ! I
Je me fiche de ce que les gens
disent. Les gars de l'usine le
disent,
"Qu'est-ce qu'un gentil garçon comme vous fait à

se taper
avec une mauviette comme Ralph ?"
Mais je m'en fiche, je m'en fiche.
Je suis assez vieux, assez vieux pour savoir ce que je veux et ce *n'est plus* Ethel.

Vente par correspondance MadMss17

C'est *toi,* Ralph, je crois que je t'adore.
Espèce d'arlequin !
Ob, oh, oh, oh, RALPfl !

Je l'ai envoyé aux trois mêmes éditeurs et j'ai attendu anxieusement la réponse. L'un des trois a eu l'audace de le refuser car il était inacceptable. J'étais effondré, mais seulement pour le moment. L'autre éditeur l'a accepté aussi facilement - et avec les mêmes lettres - qu'il avait accepté "Ethel". À une exception près : alors que "Ethel" avait été classé numéro cinq dans le "tableau des trente meilleures évaluations" de l'un des éditeurs, "Je pense que je t'adore Ralph" était classé numéro *trois !*

Au cours de ma correspondance avec eux,
J'ai reçu d'incessantes relances pour savoir pourquoi je n'avais pas envoyé les frais de gestion initiaux. Jouant leur jeu, je leur ai écrit pour leur demander ce que je pouvais attendre après qu'ils aient "entretenu" *ma* chanson. C'est ainsi que j'ai pu vérifier les soupçons que j'avais eus au départ : après quelques manigances, ils venaient nous demander 150 à 200 dollars de plus pour les "services" supplémentaires qui feraient que mes chansons seraient sur les lèvres de toute l'Amérique.

Difficile à croire ? Cela ne devrait pas l'être. Ils ont trouvé un besoin
et ils le remplissaient avec de bons vieux dollars yankees. Je n'ai jamais envoyé les frais de service initiaux, donc "Ethel" et "Ralph" n'atteindront jamais les sommets. Mais je n'ai pas complètement abandonné. Un jour, j'écrirai une chanson sur la façon dont Ethel et Ralph se sont trouvés et m'ont laissé en plan, le coeur brisé. Et peut-être, juste peut-être, cette chanson deviendra un hit.

Vous pensez donc avoir des mémoires assez fougueux ?

Les éditeurs de livres publicitaires, dont la publicité apparaît dans toutes sortes de publications prestigieuses ou non, sont les cousins germains de ces "éditeurs de chansons". Les autorités de régulation

n'ont pas encore rattrapé le retard qu'elles ont pris par rapport à l'époque.

des éditeurs de chansons, mais ils ont tenté de contrôler l'industrie de l'édition de livres publicitaires. Par conséquent, certaines des annonces contiendront le mot "éditeurs subventionnés", qui explique techniquement leur position, mais qui n'est probablement pas compris par la grande majorité des preneurs d'annonces,

S1.1bsidy publishing, ou vanity publishing, signifie une chose et une seule : vous les payez pour publier votre livre, et les frais peuvent atteindre des milliers de dollars.

Le chemin des éditeurs de livres subventionnés n'est pas aussi tortueux et parfumé que celui des éditeurs de chansons. En général, après le barrage initial de flatterie et d'exaltation, ils vous annoncent directement que l'ouvrage coûtera un montant fixe pour les frais d'édition. S'adressant à des mots plutôt qu'à de drôles de marques noires sur des feuilles de papier lignées, les éditeurs de livres subventionnés savent mieux déguiser leur séduction.

Naturellement, si vous payez un gros montant pour faire publier votre livre, vous voulez croire qu'il sera distribué à grande échelle et que vous pourrez récupérer votre argent grâce aux ventes. Si c'est ce que vous voulez croire, ils sont plus qu'heureux de vous le faire croire. *Comme pour* l'édition de chansons, les chances de gagner de l'argent avec une telle entreprise sont a$onomiquement contre vous. La procédure habituelle dans le jeu de l'édition de livres subventionnés est la suivante : une fois le livre publié, un communiqué de presse fleuri sera envoyé à votre journal local, et l'éditeur pourra faire ce qui suit
jusqu'à organiser une séance d'autographes dans une librairie locale.
magasin. Si vous dépensez de l'argent pour faire gonfler votre vanité, vous en aurez pour votre argent, si votre vanité en vaut la peine.

Chaque année, plus de 30 000 titres de livres (à l'exclusion du texte
et les livres techniques spécialisés) sont publiés par des

éditeurs légitimes. Au cours d'une année donnée, une centaine d'entre eux figureront sur les listes de best-sellers. La plupart des éditeurs légitimes sont heureux d'atteindre le seuil de rentabilité pour la plupart de ces livres.

les livres qu'ils publient, en espérant qu'un ou deux de leurs titres chaque année puissent faire un gros bénéfice.

Les éditeurs légitimes disposent de points de distribution à l'échelle nationale et de moyens actifs de promotion et de relations publiques. Les éditeurs de livres subventionnés ne disposent tout simplement pas de telles installations. Vous ne pouvez pas gagner, mais vous pouvez certainement perdre.

Comment aimeriez-vous gagner tout l'argent du monde ? **Monde, chaque mois, pour la vie ?**

De tous les attraits de l'asile de la vente par correspondance, aucun ne touche davantage nos instincts de cupidité que les concours d'énigmes illustrées qui sont annoncés en abondance dans une variété de périodiques nationaux populaires. Je n'ai pas pu résister à l'envie d'être victime de certaines de ces combines.

À première vue, les énigmes semblent tout à fait absurdes.

Un titre dans un magazine 1nagazine dit : "Jouez des noms et des lieux pour un prix total de 10 000 $ en espèces. Connaissez-vous le nom de cette célèbre star de cinéma ?" Et là, vous souriant, se trouve Paul Ewman. Au cas où vous ne reconnaîtriez pas l'image, il y a des indices pour vous aider. Jusqu'où pouvez-vous aller ? Tout le monde connaît la réponse et les pro- 1noters ne sont pas prêts à distribuer de grosses liasses de billets à tous les participants. Ou bien si ? \C'est quoi le problème ? Vous lisez les petits caractères, et il n'y a pas de piège apparent.

Puis le petit Gremlin de l'avarice se met à ronronner : "Alors peut-être que c'est un faux, mais jusqu'où puis-je me tromper ? Qu'est-ce que j'ai à perdre ? Peut-être, juste peut-être, par une étrange bizarrerie du destin, je *peux* gagner quelque chose."

C'est reparti.

S'ils avaient fait des bêtises, j'aurais dû payer l'entrée 25 cents pour le savoir. Il n'y a pas de mal à cela.

Mettant en marche mon esprit toujours sceptique (ce que je recommande à tous comme une excellente médecine préventive), j'ai supposé que toutes les personnes ayant correctement identifié Paul Newman comme étant Paul Newman seraient invitées à s'inscrire.

un puzzle pour départager les ex-aequo, c'est peut-être là qu'ils vous demandent de l'argent.

Mais ,,-et si j'ai envoyé une entrée incorrecte ? \Que se passerait-il ?

se passerait-il alors ? S'ils trouvaient que mon ,,Tong ans,ver était correct et qu'ils me mordaient pour de l'argent, alors ils seraient, au mieux, de vilaines personnes.

Alors, pour faire l'idiot, j'ai regardé la photo et je me suis demandé : "Qui est ce type ?" La première série d'indices ne m'a pas aidé : "Il a joué dans des films comme *The Hustler, Rud, Butch Cassidy and The Sundance Kid."*

Ensuite, je me suis tourné vers les indices du v. -ord. Le premier nom, il

a dit,,c'est"- UL" et l'indice a dit, "celui qui a filamour avec Ia s'appelle"--- ? "*1débat*. C'était "Da" ou "Pa-'" ? Sur un coup de tête, j'ai deviné "Pa", ce qui a résolu le mystère de l'étoile du prénom "Paul". Le nom de famille était "- - - 1f .A N" et l'indice disait : "le contraire de vieux est - - ." Vell, je ne suis peut-être pas très bon en orthographe, mais je connais bien mes contraires. La réponse était "neu :" et le nom de la star, "Paul Keuman". J'ai envoyé...

dans mon entrée.

La réponse est : \Vas S\Vift entrant : "Félicitations ! La solution que vous avez soumise pour le puzzle d'entrée est la bonne !" (Désolé pour ça, Paul. Vous feriez mieux de retourner vérifier les registres d'état civil. On ne peut pas avoir des stars de cinéma qui se baladent en épelant leur nom.) *Non, c'est* la nature du jeu qui a changé. En effet, ma victoire me qualifiait pour le round de départage.

-le premier de six projets de ce type. Mais pour continuer, je dois payer un droit d'entrée de S2, S3, ou S5, selon que je

,vantait de ,vin ma part de 3 000 $, 5 000 $, ou 810 000. Après être allé si loin, comment pouvais-je faire marche arrière ? Qu'est-ce que j'avais à perdre ?

J'ai lu attentivement le règlement, comme on me l'a

demandé, et la règle :;;8struckme. Après l'avoir lue, j'étais convaincu qu'au moins un aspect de ce concours était honnête. Elle me mettait en garde : "Aucun participant ne peut recevoir d'aide, professionnelle **ou autre.**

autrement dit, de toute source autre que son foyer résident immédiat. Des preuves substantielles de collusion entre les concurrents seront un motif de disqualification des participations concernées." Ne vous inquiétez pas, les gars ; je ne tricherai pas.

La première épreuve de départage, pour laquelle j'ai envoyé 2 $, était une photo de James Stewart. J'ai envoyé la mienne sous le nom de "James Stewert". J'ai encore gagné. Fort de cette victoire, j'ai augmenté *ma* mise dans la catégorie des 3 $ et j'ai réfléchi à la photo de la belle actrice suédoise qui a donné la réplique à Humphrey Bogarf dans *Casablanca* et a joué dans d'autres films comme *Anastasia* et *Gaslight,* qui lui ont valu des Oscars. La chance m'a souri lorsque j'ai envoyé ma candidature, "Ingmar Birgman".

J'ai encore gagné ! Mais non, il était temps d'arrêter. Ces vilaines personnes ne voulaient pas vraiment voir à quel point j'étais intelligent, elles voulaient juste de l'argent.

D'accord, dites-vous, ce n'est pas parce qu'un concours d'énigmes semble n'être rien d'autre qu'une pure et simple course à l'argent - en considérant les mauvaises réponses comme correctes pour continuer à recevoir des chèques - que les autres le sont aussi.

Ok, je dis, que diriez-vous de : "Entrez gratuitement !

Gagnez votre part de
$3,000. Pouvez-vous nommer notre image mystère ? C'est l'occasion rêvée de gagner beaucoup d'argent sans dépenser un centime de votre propre argent.
lutely no entry fees to pay of any kind It'sabso1utely
frec-1"

L'image mystère était un objet utilisé pour fumer du tabac. A une extrémité se trouve une tige qui va dans la bouche. A l'autre extrémité se trouve un bo,..,vl dans lequel **on** place le tabac. La procédure recommandée est d'enflammer le tabac dans le bol, avec une sorte de flamme, et d'aspirer la fumée qui en émane par la tige et dans la bouche où elle peut être éliminée de la manière que l'on souhaite.

Vous êtes perplexe ? Voici les indices. Une lettre de chaque indice devient une lettre de l'objet mystère.

L'indice n°1 est un mot de quatre lettres, et nous avons besoin de la quatrième lettre pour notre énigme. L'indice est une image d'un objet utilisé pour éclairer au moyen d'une ampoule électrique. L'ampoule est placée dans l'appareil et un abat-jour est placé sur le dessus. Un circuit électrique est établi en plaçant l'extrémité d'une fiche attachée à l'indice dans une prise murale. En tournant simplement un bouton, l'éclairage désiré est créé. Vous réfléchissez beaucoup ? Tu crois que tu l'as ? C'est exact, c'est une *lampe,* et la première lettre de notre mot mystère est *"P".*

L'indice n°2 est un mot de quatre lettres, et on a besoin de la deuxième lettre.
lettre pour notre mot mystère. L'indice est "le nombre après huit". C'est facile. La réponse, maintenant, tout ensemble, est
neuf et la deuxième lettre de notre mot mystère est *"I".*

L'indice n°3 est un mot de cinq lettres, et nous avons besoin de la deuxième lettre pour notre mot mystère. L'indice est "quatrième mois".
Si vous vous souvenez *de* commencer à compter ,v avec janvier, vous obtiendrez facilement la bonne réponse, *avril,* et la troisième lettre de
notre mondemystérieuxOn est unpeuperdus ici.

Indice n°4 : c'était difficile. C'est un mot de trois lettres, et on...
ont besoin de la deuxième lettre pour compléter notre mot mystère. L'indice consiste en l'image d'un meuble sur lequel les gens dorment. Il y a un pied de lit, une tête de lit et, sur une plate-forme, un matelas, un lit de camp e
t unecouverture. Celle-ci sépare vraiment les jeunes des garçons. Combien ont pensé que c'était un "lit" ? Eh bien, vous avez tort. La réponse est un *lit de camp,* ce qui fait de notre photo mystère un *"PIPO"I* (Et combien d'entre vous ont pensé que ce truc était un tuyau ?)

Tu crois que je plaisante ? Quelques jours plus tard, j'ai reçu une lettre des gens du puzzle : "Je sais que tu seras excité d'entendre
que votre solution à notre concours de puzzle s'est

avérée correcte. Vous et un certain nombre d'autres participants avez soumis la seule solution correcte à cette énigme, et vous êtes maintenant à égalité pour notre premier prix. La documentation m'incitait ensuite à envoyer 3, 5 ou 7 dollars si je voulais gagner un premier prix supplémentaire.

La folie de la vente par correspondance

Il y a quelque chose de pourri au pays des puzzles d'images. Je pense que si vous voulez voir votre argent s'évaporer dans l'air, il suffit de le mettre dans votre PlPO et de le fumer. A ce stade, je les aurais laissés tranquilles, mais ils...
ne semblait pas vouloir me laisser tranquille. Des différents puzzles que *j*'ai entrés, pas une semaine ne s'est écoulée sans que je
je ne reçois pas un message blanc m'offrant une chance de gagner plus de tout l'argent du monde, chaque mois et à vie. Je ne saurai jamais sur combien d'autres listes de diffusion mon nom pourrait apparaître.

Certaines personnes ne savent pas quand arrêter de fumer.
Certaines personnes ne savent pas quand s'arrêter, et Snake Oil Sam *le sait*. Après ma propre expérience avec le concours d'énigmes, une autre situation a été portée à mon attention et m'a fait secouer la tête d'un air totalement incrédule. Un lecteur m'a écrit pour se plaindre d'un problème particulier qu'il rencontrait. Il s'agit de
Il semblait être un habitué des concours de casse-tête, mais n'avait jamais gagné de gros prix. De temps en temps, il a pu gagner un prix symbolique, comme un briquet ou une radio transistor bon marché, mais il attendait toujours un gros lot.

Puis, un jour fatidique, il reçut une lettre inattendue d'une société de San Francisco qui lui annonçait qu'elle pouvait lui vendre les réponses correctes à deux concours d'énigmes offrant des prix en espèces de 25 000 $. Leur prix pour les bonnes réponses était de 25 dollars.

Alléluia ! J'ai envoyé les 25 $ et j'ai attendu avec impatience. Rien ne pouvait mieux raconter cette histoire étonnante que les propres mots de la victime, que je répète mot pour mot dans la lettre qu'elle m'a adressée :

Environ un mois plus tard, j'ai reçu des bulletins de participation aux deux concours. À ce moment-là, je dois dire que j'étais ravi, car je pensais vraiment que

j'allais enfin gagner un gros prix en espèces.

J'ai donc acheté lesdites réponses et j'ai soumis mes entrées comme elles ont été reçues et datées. J'ai terminé les deux concours, y compris le premier et le deuxième ex aequo.

Ho,vever, à *ma* consternation et à mon choc, j'ai été notifié par le premier concours que j'étais disqualifié. Ils n'ont même pas précisé d'où venaient mes solutions et qui les avait vendues. Ils ont également déclaré que cette agence avait vendu plus de solutions qu'ils n'avaient de prix à attribuer. (Plusieurs des solutions de départage étaient identiques aux miennes.)

Puis, il y a quelques jours, j'ai reçu une notification du second concours m'informant que j'avais été disqualifié parce que les réponses étaient fausses (pourtant, j'ai copié chaque réponse à partir des solutions qui m'ont été envoyées par courrier).

J'ai été prise entre deux feux, et j'étais tellement préoccupée par mon avenir que je n'ai pas réalisé ce qui se passait réellement.

Je payais à trois fins - pour recevoir les réponses et ensuite pour inscrire ces réponses aux concours de t,vo.

Dans la mesure où j'ai été disqualifié, je n'ai reçu aucun prix, et pourtant j'ai perdu un total de 263 $.

Oh, mon Dieu, mon Dieu, mon Dieu, comme le puits que Snake Oil Sam a creusé pour nous est profond, et comme nous sautons allègrement du bord en pensant atterrir sur un tas de plumes dorées. Lorsque ce pauvre homme réalisera qu'il s'est écrasé sur les rochers en contrebas, il commencera à se demander où était son cerveau le jour où ses doigts rédigeaient ces chèques.

Il est déjà assez grave qu'il n'ait pas compris que l'agence n'allait pas vendre les bonnes réponses à lui seul ; il est également assez grave qu'il ne se soit pas rendu compte de la collusion évidente entre les personnes chargées des énigmes et celles chargées des réponses. Mais le malheur ultime est pour celui qui triche et se fait

prendre et qui devient ainsi convaincu qu'il n'a aucun recours contre les auteurs de la fraude.

Une astuce intelligente en effet. Que pouvez-vous faire quand vous avez

trompé quelqu'un et ensuite il se retourne et *vous* trompe à son tour ? Vous n'avez pas une jambe sur laquelle vous appuyer, ou du moins vous le pensez, et Snake Oil Sam se tient le ventre, tremblant de rire en vous regardant patauger.

La cupidité, monstre, que ferait Snake Oil Sam sans toi ?

Pourquoi travailler ?

En effet, pourquoi travailler ? Il est bien plus satisfaisant de se délecter de la littérature sur les "opportunités de carrière" qui vous sont offertes en remplissant l'un des dizaines de coupons offrant des voies faciles vers des richesses incalculables.

Les parents vaniteux, les auteurs de chansons ou de livres frustrés, et les participants aux concours de puzzle avides sont tous des proies faciles pour Snake Oil Sam. Tout aussi facile, bien que probablement plus pathétique, est la victime qui s'efforce de sortir de l'ornière de toute une vie. Y a-t-il un homme à l'âme si morte qui ne s'est jamais dit : "Comment puis-je sortir de ce moulin sur lequel je suis et commencer à gagner *beaucoup d'argent ?"*. Il y a des millions de personnes atteintes de cette maladie, et une niche spéciale de Mail Order Madness leur est réservée. Contrairement à ce que beaucoup de ces publicités vous feront croire, il n'existe pas de voie facile pour "s'enrichir rapidement... gagner beaucoup d'argent rapidement pour rien". C'est le grand conte de fées américain. Oui, grand, vealth est possible, mais les conditions de base sont le travail acharné et la persévérance. Un timbre de huit cents n'est pas la solution. Néanmoins, nous sommes si nombreux à être vulnérables au pouvoir de suggestion, si prompts à croire ce que nous voulons croire, que notre bon sens nous abandonne facilement, remboursé en peu de temps par de l'argent durement gagné.

Avec ces pensées à l'esprit, voyons quelques-unes des propositions offertes dans ces publicités et ce qui se cache derrière elles.

"Comment obtenir Rieb", titre le gros titre. "Le business c'est la vente par correspondance... et c'est fabuleux !".

et *vlan !* Ça tombe comme un coup de foudre ! Soudain, vous êtes submergé par des commandes de tout le pays... PLUS D'ARGENT que vous ne pourriez en gagner en une vie ! GRATUIT. \Nous acceptons maintenant un nombre limité de membres fondateurs dans notre nouveau programme de vente par correspondance. ... si vous êtes sincèrement intéressé par le lancement de votre propre activité rentable... si vous êtes conscient des avantages considérables qu'offre la vente par correspondance...
Acr MAINTENANT !"

J'ai "agi maintenant" et j'ai rapidement reçu une enveloppe remplie d'autres pl1rases destinées à taquiner mon cerveau déjà fatigué. "Pyramidez vos profits ! . . . Obtenez un revenu régulier pour la vie ! ... Aimez-vous vraiment ce que vous faites maintenant ? . . . Êtes-vous satisfait de votre revenu actuel ?
-. . Existe-t-il une possibilité de gagner beaucoup d'argent, possiblement
même une FORTUNE, dans le travail que vous avez maintenant ?"

Ok, Ok. Je suis accroché. Mon "willpowel" est cassé. Que dois-je faire pour participer à cette aubaine ?

Je dois leur envoyer 75 dollars, c'est ce que je dois faire.

1.ha c'est pour commencer dans une activité qui peut être aussi vexante et sans profit que n'importe quelle entreprise, sauf pour la poignée miraculeuse qui, à force d'énergie, d'habileté, d'ingéniosité et de chance, peut réussir là où tous les autres ont échoué.

Est-ce que ça en vaut la peine ? Qui sait ? Est-ce qu'une éducation universitaire "vaut le coup" ? Ce n'est pas la question. Plus particulièrement, la promotion est-elle trompeuse, et donc susceptible d'être sans substance ? Retournez-y, regardez de nouveau et décidez par vous-même. Et si vous décidez que la vente par correspondance ne vous convient pas, que diriez-vous de celle-ci ?

"VOUS *LAISSEZ LES* AUTRES GAGNER DE

L'ARGENT POUR VOUS...

si vous voulez transformer votre argent de poche en argent, vous devez connaître les faits concernant mon plan d'affaires à domicile ... des gens partout dans le monde travaillent pour vous sans salaire ... leurs efforts rapportent de gros profits jour après jour ... "

Ah bon ? Mon coupon m'a apporté une enveloppe remplie de documents m'incitant à m'impliquer dans le marketing direct, qui, je suppose, est une variante de la vente par correspondance. Prix d'admission ? Pour 93 $, je reçois un "GRAND KIT" avec des enveloppes vides, des feuilles d'enregistrement, etc.

Une autre offre me mettrait dans un plan de commerce mondial.

- "Je vais vous montrer comment gagner beaucoup d'argent", 93 dollars de frais d'inscription, même adresse que les gens du marketing direct.

Ensuite, il y avait un programme de vente en gros de marchandises.

qui coûtait 158 dollars ou, si vous êtes à court d'argent, vous pouvez payer 10 dollars par mois pendant 18 mois, ce qui inclut les intérêts, soit un taux annuel de près de 26 %.

Tous ces plans offrent une version de la garantie de remboursement, ce qui, s'ils s'y tiennent, est bien. Cependant, vous devez faire face à votre propre nature humaine. Une fois que vous avez pris la première bouchée, votre bon sens peut...

ont déjà été trop troublés pour vous parler de la recherche du gros lot.

Le plus fascinant parmi les rames de littérature était une feuille d'avertissement de la part des gens de $158 alertant le lecteur sur la façon dont certains de leurs concurrents (fello,vs peu recommandables)

fonctionnent. Ils décrivent comme suit ce que l'on pourrait considérer comme des charlatans :

> "Ceux qui ... offrent un catalogue gratuit de 'marchandises spécialisées' entreposées aux États-Unis. Ba loney ! Ce qu'ils ne disent pas, c'est que vous devez d'abord payer environ 100 $ pour un cours d'instruction sur l'importation. "Ceux qui offrentun examen 'gratuit' de sept jours. .

du programme dans votre maison. Encore une fois, c'est

absurde ! Ils vous envoient quelques livres à examiner. Vous n'obtenez pas d'informations complètes sur les prix ou les produits jusqu'à ce que vous payiez la totalité. Il est alors trop tard pour annuler votre contrat.

"Ceux qui ... vous proposent de vous montrer comment opérer par correspondance. Attention encore... ils veulent vous vendre plus de 'papier' sous la forme d'un cours par correspondance.

"Ceux qui... proposent de "parcourir le monde pour trouver des produits pour vous". Comment le font-ils ? En continuant à vous faire payer des frais de 100 $ deux fois par an, qui servent à financer ces voyages."

"De nouvelles voies vers les opportunités et la richesse".

Une autre approche, utilisant une méthode unique de vente indirecte, est apparue dans une très petite annonce dans plusieurs des magazines les plus prestigieux du pays. Elle demandait, en fait, si je savais combien de millionnaires il y a en Amérique, et elle plantait une graine de curiosité dans ma tête pour savoir pourquoi je n'étais pas parmi eux. Pour le prix d'un timbre, je pouvais obtenir une brochure intitulée "New Roads to Opportunity and Wealth", qui, à première vue, semblait offrir une bonne lecture.

Le livret, de 46 pages, est un travail soigné et bien produit, avec une couverture montrant un homme descendant d'un jet privé et se dirigeant vers une limousine Rolls-Royce. Le chauffeur l'attend en tenant la porte ouverte. J'ai lu le livre en entier et pas une seule fois je n'ai déterminé
\de quoi ils parlaient. Il n'y avait aucune mention spécifique d'un produit, d'un service ou d'une entreprise dans laquelle les prospects pourraient s'impliquer.

La meilleure indication que j'ai pu tirer de la brochure sur les produits de base de l'entreprise était contenue dans ces mots :

"Nous présentons ... une opportunité commerciale unique pour les distributeurs qualifiés ... avec une organisation exceptionnellement prospère qui se consacre à la croissance et au développement financier de ses associés et de leurs clients. Les créateurs et

producteurs d'aides, d'idées, de systèmes, de cours, de films, de séminaires, de programmes et d'une large gamme d'assistance produisant des résultats dans presque tous les aspects du monde professionnel et personnel. One

La division de la société fournit des systèmes et des programmes de motivation pour les professionnels, les politiciens, les entreprises et leurs employés, présentés par d'éminentes personnalités - auteurs, conférenciers, motivateurs. "

Et plus tard dans le livre :

*"En tant qu'*associé, vous commencez par bénéficier d'un service inégalé. Il comporte, dans une large mesure, un élément monopolistique dans la mesure où il n'a pas de rival sérieux. On peut dire, bien sûr, que la concurrence va se développer maintenant que cette jeune entreprise agressive a fait œuvre de pionnier dans ce domaine...
En tant que distributeur de l'entreprise, vous, ainsi que la société
les agents que vous nommez, deviennent des vendeurs d'une "ligne" de spécialité extra-ordinaire dont les statistiques montrent un énorme marché potentiel."

Si cela vous apprend quelque chose de plus sur la fin:n que cela ne m'a appris, jaimerais bien le savoir. Toujours dans l'ignorance, j'ai décidé d'envoyer la carte postale contenant des informations supplémentaires qui était jointe au livre.

Quelques semaines plus tard, j'ai reçu un appel interurbain de Denver, au Colorado. L'interlocuteur s'est présenté et a répété les réponses que j'avais inscrites sur la carte, comme pour s'assurer que j'étais bien la même personne. Après avoir répondu à quelques questions absurdes ("Que pensez-vous du travail ?" "Combien d'argent aimerais-je gagner ?"), l'interlocuteur m'a informé que je semblais acceptable pour leur programme, ce qui impliquait de disposer des "quelques centaines de dollars" requis. Il m'a demandé quand je pourrais me rendre à Denver pour les rencontrer et découvrir tout ce qu'ils avaient à m'offrir. Il s'est empressé de préciser qu'un tel voyage serait *à ma*

charge.
à ses propres frais.

J'ai poliment déclaré qu'avant de dépenser quelques jours de mon temps et quelques centaines de dollars de mon argent, je pensais que je devais avoir une meilleure idée de ce que leur entreprise avait à offrir. Il m'a expliqué que ce serait

Il serait préférable qu'ils m'en parlent une fois à Denver, parce que s'il me l'avait dit par téléphone, cela aurait pu me dissuader de venir à Denver, et donc m'empêcher de participer à leur programme à cause d'un jugement rapide et mal informé de ma part.

Je lui ai dit que j'avais promis de ne pas me laisser décourager par ce qu'il pourrait me dire au téléphone et que je serais bien plus découragé si j'arrivais à benver sur mon propre crochet et que je découvrais que je n'aimais pas ce qu'ils avaient à offrir. Il a reconnu que j'avais peut-être raison, mais il ne pouvait pas entrer dans les détails au téléphone.

J'ai ensuite passé 45 minutes à distance avec lui (à ses frais) pour essayer de lui soutirer par tous les moyens possibles ce qu'il avait à offrir avant de partir pour Denver. Je n'ai absolument rien obtenu ; il était un maître de l'évasion.

J'ai demandé des références, les noms d'autres personnes qu'ils avaient mises sur la voie de l'op_portnnité et de la richesse, des entreprises avec lesquelles ils avaient fait des affaires sur leur territoire, tout ce qui pouvait nous en dire plus sur cette entreprise qui voulait que je prenne le prochain vol disponible pour Denver.

"Je n'ai pas la liberté de divulguer...". Sa réponse répétée est : "Je ne suis pas libre de divulguer...".

Le Better Business Bureau de Denver a eu la liberté de divulguer et, entre autres, son rapport comprenait ce qui suit : "Le dossier du BBB indique que des méthodes de publicité et de vente douteuses ont été utilisées par le sujet..., le plan de vente est un stratagème dont l'avantage pour l'acheteur est douteux... vendre.
Les méthodes d'ingestion ont fait l'objet d'une action gouvernementale dans le passé... nous vous suggérons de consulter votre avocat à ce sujet. "

La nouvelle route vers les opportunités et la richesse, semblait-il,
C'était juste un autre voyage sur ce vieux chemin familier, cherchant le pot d'or au bout de l'arc-en-ciel.

Regardez

tout ce que vous voulez, mais il y a de fortes chances que vous ne trouviez qu'une autre flaque de boue.

Muscles, poitrines et enveloppes

La quantité de publicités dans ces magazines et les limites de mon énergie m'ont empêché de goûter à tous les attraits qu'ils proposaient. Je ne découvrirai peut-être jamais ce qui se cache derrière toutes ces publicités qui promettent de faire maigrir, de faire grossir, d'enlever les boutons, de faire revenir les boutons, de faire pousser de nouveaux muscles excitants et de se débarrasser des muscles émoussés. Et bien que je sois tentée, je n'ai pas pu me résoudre à essayer la myriade de publicités qui m'aideraient à élargir ma poitrine. Mais il y en a d'autres que j'ai explorées et qui méritent une attention particulière parce qu'elles s'attaquent à ceux qui sont le moins capables de s'aider eux-mêmes - les solitaires et les personnes âgées qui sont incapables de se déplacer dans leur communauté et qui espèrent gagner un peu d'argent en faisant des travaux à domicile. Il existe un grand nombre de projets destinés à ce terrain fertile. Les projets suivants sont des prototypes ; beaucoup d'autres ne sont que des variations mineures.

-L'adressage des enveloppes, première partie. Pour 3 à 5 dollars, vous obtenez des instructions ronéotypées sur la façon d'adresser les enveloppes, ainsi que des formulaires vierges à envoyer aux entreprises.

qu'ils peuvent utiliser pour commander vos services d'adressage d'enveloppes. Les quelques dollars ne vous manquent peut-être pas, mais la frustration d'essayer de rentabiliser votre entreprise peut être déchirante. La plupart des entreprises qui ont des besoins importants en matière d'adressage d'enveloppes sont bien équipées en secrétaires ou en machines qui peuvent faire le travail moins cher et plus rapidement que vous, en tant que travailleur indépendant, depuis votre domicile. Si vous avez des compétences que vous voulez mettre en pratique et que vous êtes limité à votre maison pour une raison ou une autre, demandez à vos amis et à vos

connaissances s'ils connaissent des entreprises qui ont un certain type de travail qui peut être confié à un bureau à domicile comme le vôtre.

Il peut s'agir d'une variété de tâches telles que la comptabilité, la correction d'épreuves, le collationnement, etc. Si vous avez simplement du temps libre que vous voulez utiliser de manière constructive et que vous ne vous souciez pas de gagner de l'argent, il existe une abondance d'organisations caritatives utiles qui ont besoin de toute la main-d'œuvre bénévole qu'elles peuvent obtenir. Si l'argent n'est **pas l'**objectif, vous pourriez trouver que le sentiment de satisfaction personnelle que vous pouvez obtenir en aidant les autres vaut plus que les quelques dollars que vous auriez pu gagner dans une entreprise supposée lucrative.

-L'adressage des enveloppes, deuxième partie. L'objectif ici est de gagner une commission en vendant un produit. Vous dépensez un tas de dollars pour acheter du matériel publicitaire à l'entreprise, puis vous adressez les enveloppes ou les cartes postales, en utilisant une liste d'adresses que vous pouvez créer vous-même ou acheter à l'entreprise, vous envoyez ensuite les sollicitations (affranchissement à vos frais) et vous attendez que les commandes arrivent. Vous envoyez ensuite les sollicitations (affranchissement à vos frais) et attendez que les commandes arrivent. Au fur et à mesure que les commandes arrivent, vous les envoyez à la société pour qu'elle les remplisse, et elle vous verse une commission pour chaque commande remplie. Le piège, *c'est* qu'après avoir acheté le matériel et payé les frais de port, vous avez dépensé *20* ou 25 *dollars*. J'ai vu trop de cas correspondant à ce modèle (et aucun ne montre que quelqu'un a gagné de l'argent) pour être convaincu qu'il ne s'agit pas d'une entreprise futile, qui pourrait vous coûter très cher.

-Assembler des produits à vendre. Il peut s'agir de chaussons pour bébés, de bijoux, d'articles au crochet, etc. L'objectif est d'acheter un kit non assemblé auprès de l'entreprise et de l'assembler à la maison pendant votre temps libre. Les kits peuvent être coûteux et l'assemblage du produit fini peut prendre beaucoup de temps. Le problème est que l'entreprise vous achètera le

produit fini à un prix supérieur à celui que vous avez payé pour le kit, la différence étant votre bénéfice. Lorsque vous aurez terminé le produit et

Si vous renvoyez le kit à l'entreprise, ne soyez pas surpris si vous recevez une lettre indiquant que le produit fini n'est pas conforme à leurs normes, mais qu'ils seront "heureux de vous vendre un autre kit pour que vous puissiez réessayer". Cela peut être un processus sans fin, qui se traduit par une perte d'argent et de temps sur votre pa1t.

Une autre possibilité est que la société vous vende les kits et vous donne des "conseils" sur la manière d'obtenir des commandes pour le produit fini dans les magasins de votre région. Si vous tombez dans le panneau, vous serez en concurrence avec un barrage incessant de vendeurs professionnels qui appellent chaque jour les acheteurs de vos magasins locaux. Les acheteurs connaissent la qualité des produits qu'ils achètent auprès de ces vendeurs, savent quand ils seront livrés et leurs ordinateurs sont tous équipés pour s'occuper des procédures de facturation et de paiement. Vous seriez comme un pouce supplémentaire sur leurs mains. Une autre entreprise futile. Faites preuve de prudence.

Pas de fin en **vue**

Il n'y aura jamais de fin au phénomène de la vente par correspondance. Un projet peut être repéré et écrasé, et un autre surgira pour le remplacer. Un promoteur peut être envoyé en prison, mais il laissera dix protégés à sa place pour poursuivre sa cnisade. Les réglementations gouvernementales peuvent devenir de plus en plus strictes, mais Snake Oil Sam deviendra plus intelligent et plus rapide. La seule chose qui peut vraiment mettre fin à la folie de la vente par correspondance est que les victimes cessent de devenir des victimes. Mais avant que cela n'arrive, il doit y avoir une révolution radicale dans la nature humaine.

Nous sommes fondamentalement des gens honnêtes et confiants, ce qui est une force lorsqu'il s'agit de rendre vivable notre petite part de la planète. Mais cette force est aussi notre faiblesse, car plus nous faisons confiance,

plus il sera facile pour Snake Oil Sam de gagner notre confiance. Et c'est là que les problèmes commencent. Nous avons aussi tendance à vouloir acquérir des choses, et plus nous pouvons acquérir facilement des choses, plus nous sommes heureux. C'est l'autre moitié du duo de Sam :

Nous sommes amenés à croire que nous pouvons "devenir riche rapidement". Ce n'est pas le cas. Nous pouvons vouloir le croire de deux façons, mais nous nous *laissons aller à le* croire. Il est difficile d'arrêter de prendre ses désirs pour des réalités. Nous laissons notre bon sens s'absenter, et tant qu'il n'est pas là, nous sommes des cibles faciles.

On a tendance à croire qu'on peut gagner beaucoup d'argent rapidement." Ce n'est pas le cas. Les auteurs de la folie de la vente par correspondance gagnent peut-être rapidement beaucoup d'argent, mais c'est *notre* argent qu'ils gagnent.

Nous sommes amenés à croire que nous pouvons "obtenir quelque chose pour rien". Ce n'est pas le cas. Au contraire, nous n'avons rien pour quelque chose, ce quelque chose étant notre argent.

Ainsi, bien qu'il puisse être facile de dire, "1 ,bt fall for

Il n'est pas si facile d'éradiquer ces mains qui existent en chacun de nous. Lorsqu'elles font surface avec suffisamment de force, elles effacent notre bon sens. Et ne croyez pas que Snake Oil Sam ne le sait pas.

Quelques conseils sur la vente par correspondance

Le succès de Sam repose en grande partie sur son imitation des vendeurs légitimes dans un domaine donné. Son activité de vente par correspondance prospère parce que l'industrie de la vente par correspondance en Amérique est généralement une industrie florissante, digne de confiance et fiable, et que les mauvais élèves se faufilent dans le sillage des bons. La vente par correspondance est un segment énorme et important de notre économie parce qu'elle s'est avérée être une commodité désirée par les millions de personnes qui utilisent efficacement ses services. Mais tout type de transaction commerciale à longue distance est sujet à des inconvénients et à des frustrations, qui sont particulièrement irritants lorsque votre argent se trouve dans un compte bancaire.

d'une autre partie du pays et vous êtes impatient de

l'entendre. Voici donc quelques conseils pour éviter les difficultés lorsque vous faites appel à la vente par correspondance.

-Comme la première partie de ce chapitre l'a souligné, soyez sur vos gardes à tout moment contre les offres qui prétendent

livrer beaucoup pour peu, ou quelque chose pour rien. Vous risquez d'être impliqué dans un stratagème qui ne vise que votre carnet d'adresses et vous n'aurez que des oeufs sur la figure.

-Dans toute transaction qui vous oblige à vous séparer de

Avant de pouvoir poser vos bandes sur la marchandise, soyez bien conscient que vous vous soumettez au monde des ordinateurs ou des employés de bureau lointains qui vous considèrent plus comme un numéro que comme un client précieux.

Alors que les ordinateurs peuvent faire de merveilleux carreaux, et ils le font...

Ils sont parfaits dans 99,9 % des cas, mais quand ils font une erreur, c'est monumental. Essayer de rectifier une erreur informatique peut être un cauchemar, et souvent, cela ne vaut pas la peine de consacrer de l'énergie et du temps à cette tâche. Si la société par laquelle vous avez passé votre commande possède une succursale locale, il sera peut-être plus facile de procéder à un ajustement. Dans le cas contraire, vous devrez peut-être espérer que tout ira bien. Le fait d'être conscient de ce problème potentiel n'aide pas à le résoudre, mais cela peut aider à le rendre plus facile à vivre si cela vous arrive.

Faites une photocopie de votre commande et du chèque que vous envoyez avec celle-ci. N'envoyez pas d'argent liquide. Conservez une copie de l'annonce à laquelle vous avez répondu, et notez sur l'annonce la date à laquelle vous avez répondu. S'il s'agit d'une somme importante, vous pouvez envoyer une lettre par courrier certifié, avec accusé de réception. Vous aurez ainsi une preuve tangible de la date de réception de votre commande et de son auteur. Si vous pouvez commander en contre-remboursement, cela peut vous aider à avoir l'esprit tranquille, mais préparez-vous à avoir l'argent sur vous au moment de la livraison du colis ou vous devrez peut-être faire un voyage au bureau de poste.

-Si l'article est cassable ou périssable, déterminez s'il sera assuré ou non pendant le transport. Les

fournisseurs légitimes devraient être en mesure de vous accueillir sans problème. Un magasin de pacotille peut vous envoyer des marchandises non assurées, endommagées, et décliner toute responsabilité. Alors où êtes-vous ?

-L'un des problèmes de la vente par correspondance est qu'elle doit dépendre du courrier américain. Les envois de colis peuvent prendre des semaines, et les colis peuvent se perdre. Selon les circonstances, vous pouvez demander à ce qu'un article vous soit expédié sous pli certifié ou recommandé, ce qui facilite la recherche en cas de retard apparent.

-Si l'offre est assortie d'une garantie de remboursement, ne perdez pas vos droits en ne la renvoyant pas dans le délai imparti. Conservez le carton d'expédition original au cas où vous souhaiteriez effectuer unretour. Le fait de garder le carton à portée de main vous rappellera également que vous avez le privilège d'effectuer le retour. Si vous retournez la marchandise, envoyez-la par courrier certifié ; une assurance peut également vous être utile. Envoyez également une lettre d'accompagnement et conservez-en une copie.

Si vous avez des doutes sur l'entreprise à l'autre bout, vérifiez d'abord dans les magasins locaux si l'article peut être obtenu localement et peut-être à un meilleur prix.

-Sauf si vous êtes sûr de la réputation de l'entreprise,

vous n'avez rien à perdre en vérifiant d'abord auprès du Better Business Bureau de votre région, ainsi qu'auprès du BBB de la ville où se trouve la société de vente par correspondance. Ces mêmes sources, ainsi que le Natioual Council ef Better Business Bureaus (845 Third Ave., New York City, N.Y. 10022) et le New York StateBureau of Consumer Frauds and Protection (80 Centre Street, New York City, **N.Y.** 10013), peuvent vous aider à obtenir des redressements. En ce qui concerne le Bureau des fraudes à la consommation de l'État de New York, il a exprimé sa volonté d'aider les résidents d'autres États qui sont impliqués dans des problèmes de vente par correspondance lorsque le destinataire de la vente par correspondance est situé dans l'État de New York, comme c'est le cas pour la plupart

d'entre eux. Ces deux agences essaient d'accuser réception de la plainte d'un client aussi rapidement que possible, mais, compte tenu des statistiques, il peut s'écouler plusieurs semaines avant qu'elles n'accusent réception de votre plainte. Le fait qu'elles n'accusent pas réception de votre plainte ne signifie pas que votre plainte est rejetée.

ils n'agissent pas en conséquence. N'attendez pas de miracles. Ces organismes d'État et d'autres reçoivent chaque année des dizaines de milliers de plaintes concernant la vente par correspondance. Ils ont constaté que les entreprises légitimes essaient généralement de régler leurs plaintes aussi rapidement que possible. Si vous avez la malchance de tomber sur un fournisseur de vente par correspondance qui ne tient pas ses promesses et ne s'adapte pas, vous pouvez considérer que c'est une leçon relativement peu coûteuse pour vos futurs achats par correspondance auprès de sociétés inconnues ou peu fiables. Vous êtes à la fois votre meilleur ami et votre pire ennemi potentiel lorsque vous vous lancez sur le marché, que ce soit par correspondance ou dans les magasins.

La prudence, le bon sens et la prudence dans les achats sont vos atouts.

les armes les plus puissantes. Utilisez-les.

Et non, mesdames et messieurs, j'ai regardé une vidéo complète.

Les économies d'une vie disparaissent sous vos yeux !

La plupart des escroqueries décrites dans la catégorie "Mail Order Madness" sont ce que Snake Oil Sam pourrait considérer comme des escroqueries à la petite semaine. Nombre de ces stratagèmes ne visent qu'à obtenir quelques dollars de chaque victime, en s'appuyant sur un volume important de réponses pour gagner de l'argent, et en comptant sur la réticence de la victime à consacrer plus de temps ou d'argent à la recherche d'une petite perte. Même les stratagèmes qui visent à obtenir plus de 100 $ ou quelques centaines de dollars sont soigneusement structurés pour que la victime ignore le plus longtemps possible qu'elle a été victime d'un vol.

Mais il existe un certain nombre d'autres stratagèmes qui ont également en commun la motivation de "s'enrichir rapidement - quelque chose pour rien". La grande différence est qu'elles visent à obtenir tout

l'argent qu'elles peuvent amasser le plus rapidement possible. Il peut s'agir de quelques milliers de dollars ou de dizaines de milliers de dollars. Non seulement l'argent manque aux victimes, mais elles sont anéanties. Et

Souvent, le bonimenteur peut *encore* empêcher la victime de se plaindre. La victime peut être abasourdie par le choc ou l'embarras, et ne veut pas faire connaître sa situation. Ou bien la victime peut se laisser entraîner sur cette voie pendant des mois, pensant qu'elle est vraiment sur un gros coup,
-alors que pendant tout ce temps Sam est en tête, couvrant ses traces et
se préparant à s'enfuir rapidement quand les yeux de la victime s'ouvrent.

Comme pour tous les autres stratagèmes de ce livre, personne n'est à l'abri de devenir une victime. L'homme d'affaires sophistiqué peut se faire avoir aussi facilement que le citoyen âgé et instruit, peut-être parce qu'il est encore plus avide d'un profit rapide.

Rien ne provoque la chute aussi facilement que la quête de l'enrichissement rapide. Voici un récapitulatif des principaux types d'escroqueries et de tactiques qui ont été conçues pour satisfaire nos appétits d'enrichissement rapide.

Le lâcher de pigeons

Dans ce schéma flagrant et scandaleux, il est difficile de déterminer qui est le plus voleur : Snake Oil San1 ou sa victime. Bien qu'il y ait de nombreuses variantes possibles, le schéma classique du Pigeon Drop fonctionne à peu près comme ceci :

Sam Vill s'est approché de sa victime dans la rue. D'après les rapports de police disponibles, la victime est généralement une personne âgée, une catégorie choisie avec soin par San1 pour des raisons qui deviendront claires. L'approche peut se faire sous de nombreux prétextes. Les plus courants sont : "J'ai trouvé cette grosse somme d'argent. Je suis un étranger en ville et j'aimerais que quelqu'un m'accompagne pendant que je l'apporte à la police." Ou encore, "Je
J'ai cette grosse somme d'argent que je suis censé rendre à un de mes amis, mais je ne trouve pas son ad dr ess . Je

pense que c'est quelque part dans ce quartier, ici. Pourriez-vous m'aider à trouver sa maison ?"

Sam, il montrera la liasse de billets au vainqueur et

ou, en toute innocence, lui demander de l'aide. Le complice de Sam sera posté à proximité, et peu après que Sam se soit approché, le complice appellera la victime à l'écart, hors de portée de Sam.

Le commissaire dira alors quelque chose comme : "Vous avez vu le gros paquet d'argent que ce type a sur Wm ? Il n'a pas l'air d'un gars très intelligent.
\Que dirais-tu de le faire s'asseoir dans un petit jeu amical de poker, et de voir si on ne peut pas prendre un plaisir, des dollars ?"

Nous ne saurons jamais combien de victimes s'en vont à ce moment-là, car elles ont tendance à hausser les épaules et à ne rien signaler à la police. S'ils étaient conscients de ce qui se passe, comme vous l'êtes, un rapide appel à la police pourrait être fait.
Un appel téléphonique à la police relayant les identités, la localisation et d'autres informations pertinentes, pourrait empêcher la réalisation de ce plan.

Si la victime est intriguée par la perspective de "prendre" Après avoir rencontré cet étranger perdu, lui et son complice vont ensuite contacter Sam et lui proposer une partie amicale, dans un endroit suggéré par le complice. *Un* parc voisin, une taverne ou une voiture garée suffiront pour le prochain endroit. La partie commence, et en peu de temps la victime est
qui gagne beaucoup d'argent avec Sam. Naturellement, Sam la joue comme ça. Puis Sam gagne une main, et demande soudainement à la victime, "Dis, si *je* commence à gagner gros comme *tu* gagnes gros ?". Vous avez vu mon argent. Ho v do
lkno,v que vous avez assez de liquidités pour couvrir les pertes éventuelles ?"

À ce stade, si la victime n'a pas d'argent liquide disponible, Sam et l'accon1plice se retireront rapidement et iront sur de meilleurs terrains de chasse. Très peu de risques, rien de gagné. Mais rien de perdu non plus. Pour autant que la victime soit consciente, elle n'a rien fait de mal, donc il n'y a pas besoin de suspecter un crime.

Mais si le vainqueur dispose d'une réserve d'argent, il y

a de fortes chances que son appétit pour tout cet argent...

a été irrémédiablement aiguisé, et il voudra récupérer l'argent et continuer le jeu.

Sam a soigneusement choisi une victime âgée ; son sens aigu de l'observation... L'œil peut déterminer si un individu s'habille et parle d'une manière qui indique qu'il a un compte d'épargne sous-estimé à la banque. La victime âgée est également susceptible d'être plus crédule, plus encline à se lier à des inconnus par sentiment de solitude, plus susceptible de craindre des représailles si elle porte plainte à la police, et moins apte à se lancer dans une course-poursuite lorsque le stratagème est terminé. Si la victime s'est défendue et a dit à Sam et au complice qu'elle a un compte d'épargne dans une banque proche, le complice ne sera que trop heureux de la conduire à la banque, où elle retirera une grosse somme d'argent. une somme d'argent de son compte d'épargne.

Le jeu continue - le jeu de Pigeon Drop, pas le jeu de cartes. À ce stade, Sam et le complice peuvent décider de ne pas perdre de temps, et ils peuvent simplement prendre l'argent et s'enfuir. Ou s'ils veulent la jouer plus subtilement, Sam peut procéder, par le biais de tactiques de cartes sournoises, pour gagner le tas d'argent de la victime en peu de temps. Une autre tactique pourrait être que le complice, ,vhom la victime a déjà confiance, suggère qu'il "n'aime pas la de ce Sam ; pourquoi ne pas me laisser garder votre argent, et s'il essaye de faire quelque chose de drôle avec vous, VOUS aurez la possibilité de le faire. l'argent protégé". Si cela est fait, le complice peut simplement s'excuser pour aller aux toilettes, ou une autre astuce similaire, et il disparaît simplement pour retrouver Sam plus tard et partager le butin.

La victime est assommée, incapable de la poursuivre, et risque d'avoir peur de le signaler à la police. S'il le signale, il y a peu de chances que la police puisse retrouver les escrocs, à moins qu'elle n'ait été prévenue à l'avance de leur opération. Aussi ridicule

que ce plan puisse paraître, il y a...
On en a signalé six cas dans une grande ville récemment.

en l'espace de quelques mois seulement. Les prises allaient de quelques milliers de dollars à plus de 15 000 dollars en une seule session rapide de "hit-and-run" !

Parfois, la banque est attentive à ce genre de stratagèmes et un guichetier, constatant un retrait en espèces inhabituellement important sur un compte d'épargne, peut alerter un agent qui interrogera la victime sur la nécessité de l'argent liquide.
tirage au sort. Une telle action de la part du banquier serait le dernier espoir de la victime pour l'empêcher de perdre son argent. Cependant, la victime elle-même pourrait ne pas apprécier d'être interrogée sur la raison pour laquelle elle retire son propre argent ; ou la victime pourrait avoir été préparée par le complice à résister à une telle interrogation. Trop souvent, cependant, le dernier espoir ne se matérialise pas, simplement parce que les guichetiers sont trop occupés pour prêter attention à de tels retraits d'argent, et l'argent est versé sur place.

La clé du succès du jeu Pigeon Drop est le
l'avidité de la victime elle-même. Ebloui par une grosse somme d'argent qu'il croit pouvoir obtenir sans trop d'efforts, son esprit s'embrouille pour ne pas voir la réalité de ce qui lui arrive. Snake Oil Sam a tissé une toile magnifique, faite de la substance collante dont sont faites les combines pour s'enrichir rapidement.

Tout ce qu'il faut pour éviter d'être victime du jeu du Pigeon Drop, c'est de connaître les signaux d'alarme : l'occasion soudaine et apparente de gagner beaucoup d'argent, et la demande par l'escroc que la victime obtienne une grande quantité d'argent ou d'autres biens de valeur considérable. Une fois que l'un ou l'autre de ces stratagèmes est reconnu, il suffit à la victime de réaliser qu'elle ne peut rien faire d'autre que perdre. Les chances sont à 100% contre lui. S'il s'implique, il va perdre un tas d'argent. C'est aussi simple que ça.

P onzi Schemes, Chain Letters, and On,vard

1 y a plusieurs décennies, selon l'histoire, un homme nommé Ponzi ,aurait gagné d'énormes sommes d'argent en spéculant sur les marchés internationaux des devises et des timbres. Il obtenait son argent en attirant des investisseurs intéressés qui voulaient "participer à l'action". Ils pouvaient, par exemple, donner à Ponzi 1 000 ou 10 000 dollars, avec l'espoir de récupérer tout leur argent plus un bénéfice de 20 % dans un délai très court. Ponzi est alors censé investir l'argent par le biais de ses canaux et en ressort toujours gagnant.

La meilleure façon de continuer à attirer de nouveaux investisseurs est d'avoir une bonne réputation auprès de vos anciens. Ponzi a gardé ses investisseurs très heureux en effet. Il a tenu sa promesse sur-le-champ, et les investisseurs ont afflué vers lui grâce au bouche à oreille. En théorie, si le succès de Ponzi prenait une tournure inattendue, il aurait une légion d'investisseurs mécontents frappant à sa porte. Il aurait alors dû fournir des explications, offrir des excuses et les convaincre que "vous ne pouvez pas tout gagner", et espérer qu'ils auraient suffisamment confiance en lui pour continuer à investir par son intermédiaire. S'il avait fait cela, Ponzi se serait peut-être souvenu, au fil des ans, d'un investisseur brillant "qui a fait gagner beaucoup d'argent à un grand nombre de personnes et, ce faisant, s'est aussi beaucoup enrichi".

Mais les choses ne se sont pas passées comme ça.

Au lieu de cela,

On se souvient de Ponzi comme du père de la première combine pyratique, et ses imitateurs au fil des ans ont été nombreux et variés.

La version à deux sous de la chaîne de Ponzi est la chaîne de lettres commune. Bien qu'elle soit illégale, elle continue à fleurir dans tout le pays, et il n'y a pas une seule personne qui ait une boîte aux lettres qui n'ait pas reçu une ou plusieurs lettres en chaîne.

L'essence de ce stratagème est belle dans sa simplicité : Snake Oil Sam conçoit une lettre convaincante qui "pourrait amener le lecteur à croire que toute personne participant à la chaîne recevra beaucoup d'argent". La lettre demande au lecteur d'envoyer un dollar (ou autre chose) au nom figurant en haut de la liste, puis d'envoyer, disons, cinq copies de la lettre à divers amis, le nom du premier de la liste étant éliminé, le nom du lecteur figurant en bas de la liste, chaque nom montant ainsi d'un cran. Les chances sont bonnes. Vous dépensez un dollar, plus un peu de frais de port, et vous vous dites qu'au moment où votre nom se retrouve en tête de liste de la liste, il y aura ce soir des centaines de personnes prêtes à vous envoyer 1 $.

Mais ça ne marche pas du tout comme ça. Sur les cinq lettres que vous envoyez, peut-être qu'une ou deux vont continuer la chaîne. Peut-être que personne ne le fera. À la deuxième génération, il se peut qu'il n'y ait toujours qu'une poignée de pigeons qui continuent la chaîne, et il y a de fortes chances qu'au moment où votre nom est en tête de liste, la chaîne soit complètement brisée et que vous ne receviez jamais rien. Mais alors, dites-vous, vous n'avez perdu qu'un dollar, alors quel mal y avait-il à cela ?

Mais il y a là Snake Oil Sam, qui sourit en ouvrant d'énormes piles de lettres contenant chacune 1 dollar. Comment fait-il ? Silnple. Sam ne s'est pas impliqué au milieu de la chaîne. Il a commencé. Il s'est assis avec un annuaire téléphonique et a envoyé un millier, ou plusieurs milliers, de lettres de ce type au hasard. Il n'a pas envoyé d'argent à qui que ce soit. Mais son nom était en tête de liste sur toutes ces milliers de lettres, et s'il n'en touchait qu'une sur dix, il pouvait se faire un paquet avec son investissement relativement modeste en frais de port et en papier ronéotypé. Non seulement il s'agit d'une opération de type "hit-and-run" qui ne peut pas être tracée (Sam utilise un pseudonyme et une boîte postale), mais c'est également idéal dans la mesure où

les victimes ne se plaignent pas. Non seulement ils ne vont pas perdre plus de temps à poursuivre

une perte de 1 ou 5 dollars, mais en faisant cela, ils devraient admettre qu'ils ont pris part à une entreprise illégale. C'est encore ce vieux démon qui travaille contre nous.

Une leçon de Barnum

Les schémas de Ponzi les plus grandioses ne s'embarrassent pas de ces petites questions de trésorerie. Le grand opérateur tient son évangile directement du vieux maître, P. T. Barnum. Non seulement il sait qu'il y a un pigeon qui naît chaque minute, mais il a d'autres attributs Barnumesques :
Il a l'estomac en fonte d'un cracheur de feu, les nerfs d'acier d'un funambule et les capacités de fuite rapide d'un cascadeur. Son truc, comme la chaîne de lettres, c'est de transformer une petite initiale en vêtement en un paquet, puis de disparaître à l'intérieur du Brésil, ou dans d'autres endroits qui lui permettraient de dépenser son butin dans le confort, le plaisir et sans être dérangé par les autorités.

Son dispositif se déroule à peu près comme suit : il commence avec une bankroll de 5 000. Il séduit, disons, dix investisseurs qui investissent chacun 1 000 dollars, en leur promettant de récupérer leurs 1 000 dollars plus 100 dollars supplémentaires en 60 jours. Un retour de 100 $ sur un investissement de 1 000 $ en 60 jours *équivaut* à un rendement annuel de 60 % sur votre argent. Pas mal. Au bout de 60 jours, le promoteur remet effectivement les 1 000 dollars à chacun de ses dix "investisseurs", plus les 100 dollars supplémentaires chacun, ce qui lui permet d'encaisser 1 000 dollars. Il a maintenant dix investisseurs enthousiastes, et un pécule restant de 4 000 $.

Au début des 60 jours suivants, le promoteur se la joue très cool et rejette les demandes de ses investisseurs de laisser certains de leurs amis participer à l'action. Il n'accepte que les dix premiers investisseurs pour les 60 jours suivants. À la fin de la deuxième période de 60 jours, il rend à nouveau les 1 000 $ à chacun d'entre eux, plus les 100 $ de commission.

A la fin des 60 jours suivants, il a dix délires.

investisseurs, chacun d'entre eux a dix amis qui veulent participer à l'action. Son pécule n'est plus que de 3 000 $.

Au début de la troisième période de 60 jours, le promoteur, après quelques difficultés, " consent " finalement à ce que chacun de ses dix investisseurs initiaux invite seulement deux amis dans l'aventure. Il dispose maintenant d'un fonds de 30 000 dollars donné par ces investisseurs et, à la fin de la troisième période de 60 jours, il remet les 1 000 dollars à chacun d'entre eux, plus les 100 dollars de bénéfice à chacun. [1]Naturellement, il n'a pas pris la peine d'investir l'argent pendant la période de 60 jours, sauf pour le placer sur un compte d'épargne afin de percevoir un peu d'intérêt pour couvrir certaines de ses dépenses.

Six mois se sont écoulés, et le promoteur a fait ses preuves auprès de ses dix investisseurs initiaux et des vingt autres investisseurs qu'ils ont apportés. Son pécule initial est tombé à zéro, mais il est prêt à tuer. D'un seul coup, il invite les dix investisseurs initiaux, plus les 20 investisseurs supplémentaires, à se joindre à lui pour un nouveau tour de table, et permet à chacun d'inviter deux autres investisseurs supplémentaires dans la foule. I-le aurait ainsi 90 hommes qui mettraient chacun 1 000 dollars, et pendant qu'ils attendent que les deux mois s'écoulent, le promoteur a les options de base ouvertes à lui.

L'Homme Invisible

D'une part, il peut disparaître avec l'argent en main ; d'autre part, il peut essayer de transformer son argent en une fortune encore plus grande, puis disparaître. S'il choisit cette dernière solution, il invitera un deuxième niveau d'investisseurs à participer à son projet avant de devoir rembourser le premier niveau. Il utilisera les fonds versés par le deuxième niveau pour rembourser le premier niveau, ce qui les rendra heureux. Puis, avant de rembourser le deuxième

niveau, il invitera le deuxième niveau d'investisseurs à se joindre à lui.
le troisième niveau, et utiliser les recettes pour payer le deuxième niveau et les garder heureux. Et ainsi de suite pour toujours...

jusqu'à ce que le promoteur soit attrapé ou désavoué. apparaît.

La mesure dans laquelle le promoteur veut aller jusqu'au bout de son projet dépend largement de son propre courage et de l'ampleur de la communauté dans laquelle il opère. Une fois qu'il est en route, il n'a même pas besoin de chercher des victimes - la cupidité le fait pour lui, et les victimes le cherchent.

Ironiquement, il pourrait être difficile de prouver la fraude dans un tel système. Si une victime donne volontairement son argent à un "conseiller en investissement" pour qu'il en fasse ce qu'il veut, et qu'ensuite, elle récupère son argent plus un bénéfice, est-ce que c'est le cas ?

et se fait dire par le conseiller en placement que "tout est perdu - le marché s'est effondré", que doit-il faire ? Que le promoteur ait investi dans le marché boursier, dans la spéculation sur les devises internationales, dans des projets de forage pétrolier, ou autre, le marché peut toujours s'effondrer. Le promoteur pourrait même annoncer qu'il avait investi dans ce qui était un plan infaillible et que le promoteur de *ce* plan avait pris la fuite...

\avec tout l'argent, laissant tout le monde payer les pots cassés.

Si la victime se trouve dans la position de devoir dire : "Oui, j'ai donné mon argent à cet homme et je l'ai autorisé à en faire ce qu'il voulait ; je l'ai laissé totalement libre de ses choix".

<-Tetion, quoi qu'il arrive", la victime a du mal à revenir et à dire que quelqu'un lui a fait du tort. Tant qu'un tel stratagème fonctionne, il y a très peu de chances que les victimes finales signalent quoi que ce soit aux autorités ; tant qu'elles sont du côté des gagnants, même temporairement, elles ne vont pas faire de vagues et perturber leur investissement. Mais comme pour la plupart des autres plans de Snake Oil Sam, l'élément de temps intégré dans l'investissement...

est son ultime garantie de succès.

Non, l'investisseur ne fera rien qui puisse mettre en danger son investissement une fois qu'il a été fait et qu'il anticipe les gros retours. Et ceci nous amène à un autre revirement curieux qui peut se produire non seulement dans les schémas de Ponzi, mais aussi dans les affaires personnelles et professionnelles quotidiennes. Dans le schéma, cela se passe comme suit : le promoteur va voir ses investisseurs à mi-chemin de l'année et leur dit : " Écoutez, Monsieur le Président, un étrange rebondissement est survenu qui pourrait mettre en péril votre investissement ".

Investissements de 1000 $. La société, ou l'affaire, dans laquelle j'ai investi

a rencontré un problème. Elle a besoin de plus de capital d'exploitation. Si elle ne les obtient pas, elle peut fermer du jour au lendemain, et chacun de vos investissements de 1 000 dollars sera perdu. Mais si elle obtient de *nouveaux* capitaux, elle peut étendre considérablement ses activités, et non seulement votre investissement sera sûr, mais votre rendement final devrait même être plus élevé. Le nouveau capital dont ils11 ont besoin s'élèvera à un montant supplémentaire de 1 000 $.

500 $ de chacun d'entre vous."

Les cornes d'un dilemme : soit vous risquez de perdre la 1 000 $ ou bien vous ajoutez 500 $ et espérez obtenir encore plus de meilleurs résultats. Que faites-vous ? Il est facile de dire à1 "Ne gaspillez pas de l'argent pour rien", mais vous avez déjà été accroché à cette affaire et vous croyez en ce type. De plus, la nature humaine veut que notre esprit soit plus facile à tromper les profits que les pertes. C'est la vieille histoire : nous nous laissons croire ce que nous voulons croire, et peut-être pas ce que nous devrions croire. La conclusion suivante est donc valable, qu'il s'agisse de Ponzischeme ou d'un prêt à un copain : chaque fois que vous mettez de l'argent en jeu avec l'espoir de le récupérer, et peut-être avec un bénéfice, vous devez être prêt à répondre à

une nouvelle demande de fonds complémentaires, une manière ou d'une autre. Si vous êtes impliqué dans un système et que vous ne le savez pas, vous avez des problèmes. Si vous avez prêté de l'argent à un particulier ou à une entreprise pour un besoin valable, il vous appartient de procéder à une enquête minutieuse afin de déterminer si vous ne jetez pas l'argent par les fenêtres.

n1ore l'argent, ou ,vl'espoir d'une reprise existe vraiment.

Dare To BeBroke ?

Ponzi s'est peut-être fait un nom, mais Glenn Turner s'est fait une fortune - du moins, c'est ce que ses publicistes voudraient faire croire. Turner a adapté des techniques de marketing de masse à certaines des idées originales de Ponzi et est devenu l'une des personnalités les plus médiatisées du début des années 1970. Les poursuites judiciaires et les embrouilles réglementaires dans lesquelles il a été impliqué peuvent servir
pour garder son nom sous les feux de la rampe jusqu'au début des années 80. Aux dernières nouvelles, Turner était sous le coup d'une inculpation, ou...
d'autres procédures légales, dans plus de 40 états différents et dans diverses agences fédérales.

Pourtant, malgré les montagnes de publicité négative dans la presse, ses vendeurs continueraient à séduire de nouveaux prospects avec ses divers programmes. En accordant tout le crédit nécessaire à un individu qui sait quel est son véritable potentiel, Turner a un jour répondu de manière classique à une question de l'un de ses clients.
La question du transporteur : \quand on lui a demandé s'il était conscient que son...
les schen1es pourraient saturer le marché disponible en raison de leur nature pyramidale, il a répondu : "Le christianisme a essayé de saturer le marché depuis 2 000 ans, et il a encore un long chemin à parcourir".

La corde peut se resserrer autour du cou de Turner, mais les imitateurs qu'il a engendrés peuvent s'ébattre pendant des années sur la cupidité et la crédulité du public. Et comme il n'a jamais
Comme il semble pratique pour les gouvernements de passerla,vs de tenter de contrôler des choses telles que la cupidité et la crédulité, il est probable que des stratagèmes de cette nature seront avec nous pour la

durée.

Les opérations de Turner sont un modèle pour tout programme de ce type, seuls les produits et les techniques individuelles doivent être modifiés pour que cela ressemble à un tout autre arrangement.

Distributeurs multiniveauxbips

Les schémas de Ponzi semblent vieux et les chaînes de lettres ressemblent au plaisir du pauvre. Mais un "navire distributeur multi-niveaux" a une résonance qui ferait que même Wall Street s'assiérait et prendrait note. C'était l'essence de l'opération de Turner. Sa première entreprise s'appelait "Koskot" - "Kosmetics for the Kommunities of Tomorrow". Il a effectivement créé une ligne de produits cosmétiques, dont certains contenaient une substance appelée mink-oi1. Indépendamment des avantages de l'huile de menthe, la vente de produits cosmétiques n'était que secondaire dans l'opération Koskot. L'objectif principal de l'opération était de vendre des distributeurs.

Un participant pouvait "investir" jusqu'à 5 000 dollars et plus dans une "distribution régionale". Il pouvait ainsi récupérer rapidement son investissement et faire des bénéfices en vendant des sous-distributions aux personnes de sa région. Il recevait un pourcentage élevé des frais de gestion de la sous-distribution et un pourcentage des ventes réalisées par les sous-distributeurs. Les sous-distributeurs pouvaient ensuite chercher d'autres sous-sous-distributeurs, à l'infini. Presque personne ne s'est soucié de vendre les produits cosmétiques parce qu'ils étaient trop occupés à vendre des sous-distributions, ou à essayer de le faire. L'obstacle évident à toute forme de succès est que le marché peut rapidement devenir sursaturé de sous-distributeurs.

J'ai eu de longues conversations avec et des lettres de participants aux chaînes Koskot, dont beaucoup ont essayé de me vendre le projet. Les tactiques de vente étaient, en un mot, étranges. Les réunions de vente étaient menées avec une ferveur presque évangélique, du type "rouleau compresseur".

et pauvres, sophistiqués et non sophistiquésj ont mordu à l'hameçon. Il semblait y avoir si peu à perdre et

tant à gagner que non seulement la conviction initiale était facile à obtenir.

mais, une fois convaincu, un "converti" était inébranlable dans sa croyance. Ce n'est que lorsqu'il se rendait compte que son argent était perdu qu'il se "repentait" et réalisait son erreur.

Dans les premiers temps, les promoteurs ont pris soin de ne pas laisser leurs preneurs sur leur owu pendant trop longtemps. Leur éon

La condamnation était renforcée par de fréquents rassemblements et réunions de vente au cours desquels, à la manière des Alcooliques Anouymes,

Les orateurs se tenaient debout devant la foule et "disaient la vérité" sur leurs expériences. Il est impossible de déterminer combien de ces orateurs étaient des faux jetons payés. Mais une quasi-victime m'a raconté sa visite à un tel rassemblement, au cours duquel on a fait pression sur elle pour qu'elle investisse dans une sous-affiliation.

"Je ne pouvais pas le croire," dit-elle, "Les vendeurs étaient

s'ébattant dans la pièce comme une bande de pom-pom girls du lycée, vantant les mérites de Turner et de son programme. Turner lui-même était là, paré du plus vilain costume que vous ayez jamais vu. Il était perché sur un haut tabouret sur la scène, souriant avec bienveillance alors que le conférencier lançait la réunion. J'ai craqué quand le leader a atteint le sommet de son discours et a dit à l'audience, "Combien d'entre vous seraient prêts à *donner leur vie à* Glenn Turner ?", et tout autour de la salle, les gens se sont levés et ont levé la main. Je ne pouvais plus le supporter. Après ça, j'ai dû partir."

En l'absence de lois fédérales efficaces pour le contrôler et avec 50 États distincts dans lesquels il pouvait opérer, Tun1er avait tout le loisir de vendre ses produits dans tout le pays. Il aurait pu continuer pendant plus d'une décennie et gagner autant ou plus d'argent s'il avait gardé son programme assez discret. Mais les réunions publiques de réveil et son penchant pour la publicité ont rapidement attiré les autorités. L'un des

premiers États à prendre des mesures a été New York, où le bureau du procureur général a sévi et a obtenu une amende de 1 000 euros.

Le tribunal a ordonné à Turner de restituer l'argent à tous les "investisseurs" qu'il avait réunis. Le montant total *de l'*ordonnance de restitution pourrait s'élever à près de 4 millions de dollars. Puis, un à un, d'autres États ont commencé à prendre des mesures contre "Johnny Mink-Oil" alors qu'il parcourait le pays.

Sans se laisser démonter, Turner a changé de tactique et s'est lancé dans un programme qu'il a appelé "Dare to be Great". Le produit impliqué dans Dare to be Great était un soi-disant "cours de motivation" consistant en une série de cassettes et de notes écrites sur la façon dont on peut se débarrasser des chaînes de l'existence ordinaire et devenir "Grand". Le piteh de Turner, que j'ai entendu sur cassette, avait un attrait presque religieux pour son public. Faisant appel à l'instinct, que nous avons tous à un certain degré, que la vie pourrait offrir de meilleures choses que celles auxquelles nous sommes habitués, il proclamait que devenir grand *est une* question de penser que vous pouvez le faire. C'était comme "le petit moteur
qui pourrait[1] en technicolor vivant. C'est un concept valable,
connue dans les milieux plus scientifiques sous le nom de psycllocybernétique. En bref, elle nous dit que si nous programmons des pensées positives dans nos têtes, nous obtenons des résultats positifs ; et si nous programmons des pensées négatives, nous obtenons des résultats négatifs.

Tun1er a peut-être manqué sa vocation. Le concept, appliqué correctement dans le cadre d'une communication de masse, pourrait en effet avoir un effet positif sur de nombreuses personnes, tout comme certaines inspirations religieuses. Mais Turner l'a lié à la racine de tous les maux : l'argent. Et comme pour Kos.kot, le concept Dare to be Great n'était pas vendu comme un cours individuel de motivation, mais comme une entreprise de distribution, avec toutes les sous-distributions et sous-sous-distributions qui y sont

rattachées.
qu'il a fait à des émotions et des sentiments aussi primitifs. A présent
les agences fédérales telles que la Federal Trade Commission (Commission fédérale du commerce)

et la Securities Exchange Commission avaient commencé à resserrer l'étau sur les opérations de Turner, et des litiges avec divers États étaient en cours. Lors d'un procès, Turner a été cité à comparaître pour outrage à la cour parce que des foules de ses "partisans" se pressaient autour du palais de justice, portant des banderoles et chantant de manière perturbatrice.

Une étude sur le P-athos

Le portrait des victimes de tels stratagèmes est une étude pathétique. Elles ont été hypnotisées à un point tel qu'elles peuvent perdre toute notion de la réalité de la situation. Si elles n'ont pas l'argent liquide nécessaire pour participer au programme, on leur apprend à chercher des prêts dans les banques. Les banquiers qui ont été soumis à des demandes de prêts de la part de victimes potentielles de Turner sont absolument stupéfaits **par** l'attitude de "ne jamais abandonner" de ces croisés. Ils sont absolument et totalement convaincus que l'entreprise sera un énorme succès, et remettent carrément en question la s a g e s s e du banquier qui ne met pas l'argent de ses déposants au service d'entreprises aussi "rentables". Il ne fait aucun doute que de nombreux banquiers ont été enclins à suivre le mouvement et ont été pris dans l'effet d'entraînement de ces projets.

Le plus triste est peut-être l'attitude des victimes qui ont commencé à voir la lumière froide du jour, mais qui luttent encore avec la croyance qu'elles avaient autrefois si fermement, et qui est continuellement renforcée par les membres de l'équipe de vente originale. Ils maintiennent fermement que leur mauvais chef les a mis sur la voie d'une prospérité véritable et durable et que, malgré quelques coups durs jusqu'à présent, ils finiront par percer et réussir. Lorsqu'ils sont confrontés à la possibilité que tout leur argent soit perdu, l'enthousiasme dans leurs voix fait rapidement place à un mélange de désespoir et d'espoir désespéré. Mais ils ne baissent pas les bras.

Certains - peut-être trop peu nombreux - réalisent finalement que tout est perdu et cherchent du secours. Il n'y a guère d'aide à venir, car les rouages du gouvernement

Mail 01-der Madness53

Les agences sont nécessairement lentes et les espoirs de restitution sont minces.

Comme dans l'autre modus operandi de Sam, les traits communs à toutes ses victimes sont les mêmes : il y a la croyance qu'elles peuvent s'enrichir rapidement, leur confiance a été totalement gagnée, et il y a une réticence à prendre des mesures correctives
lorsque les premiers signaux de danger apparaissent.

Plus important encore, les victimes ne cherchent pas à obtenir des conseils extérieurs de personnes en qui elles peuvent avoir confiance *avant de s*'impliquer. Elles sont convaincues que leur propre jugement est suffisant pour peser et trier les faits et les représentations.
-une erreur fatale pour quiconque s'embarque dans des eaux qui
peut passer par-dessus sa tête.

Le dernier coup dur pour les victimes survient lorsqu'elles commencent à comprendre que toutes, ou une grande partie, de leurs économies ont été anéanties. Le désespoir peut facilement s'installer, et j'ai observé un tel cas de première main il n'y a pas longtemps.

Je faisais du shopping le samedi matin avec un de mes jeunes, et nous nous sommes arrêtés pour déjeuner dans un restaurant de chiens.
dans le centre commercial. Un jeune couple d'une vingtaine d'années était assis à une table près de l'endroit où nous avons passé nos commandes. La jeune fille a entamé une conversation avec moi en faisant une remarque élogieuse sur mon jeune âge. Je me souviens avoir souri et l'avoir remerciée, après quoi elle m'a regardé comme si elle me connaissait et m'a demandé si j'étais enseignant. Je n'ai rien pensé d'une remarque aussi désinvolte et j'ai répondu que je ne l'étais pas.

"Alors qu'est-ce que vous faites dans la vie ?", a-t-elle demandé.

"Je suis un... a répondu.

écrivain",je...

"Un écrivain ? Est-ce que tu gagnes tout l'argent que tu voudrais gagner en tant qu'écrivain ?", a-t-elle demandé.

Comme elle ignorait totalement que les sujets sur lesquels j'écris sont les consommateurs et les escrocs et comment ils s'entendent, elle n'était pas consciente qu'elle m'avait donné la main dès le départ. Dans les quelques minutes qui ont suivi, son

Le mari m'a proposé de profiter de quelque chose qu'il avait à offrir et qui me permettrait de doubler ou de tripler mes revenus. Tout ce qu'il demandait, c'était que je lui donne mon nom et mon adresse et que je les laisse venir chez moi un soir pendant deux ou trois heures pour m'expliquer le programme fascinant qu'ils proposaient.

J'ai demandé ce qu'ils vendaient, puisque je n'ai pas... veulent passer deux ou trois heures d'une soirée à écouter un discours frénétique. rle a refusé de le dire, préférant l'entendre de première main dans le confort de ma maison ovale - plutôt que dans le brouhaha d'un stand de hot-dogs d'un centre commercial. Se doutant de ce qu'ils avaient à offrir, "Serait-ce des cosmétiques à l'huile de rose ou des thèmes de motivation ?"

Leurs mâchoires sont tombées et ils ont admis que c'était bien le cas. Je dois admettre que j'étais un peu troublé d'être accosté dans un lieu public, et j'ai répondu par une remarque relativement innocente sur l'arc, j'avais entendu parler de scl1emes comme ça et je n'étais pas du tout intéressé. Je ne voulais pas m'engager dans une sorte de discussion ou de débat.

Ils ont immédiatement pris la défense de tout ce qu'ils...
que l'on m'avait enseigné était bon et saint, me mettant au défi de débattre avec eux. J'ai préféré les ignorer, mais ils ont persisté.

"Si vous pensez que c'est mal, insiste la jeune fille, alors dites-nous précisément pourquoi vous pensez que nous ne devrions pas nous impliquer.

Pour me désengager, j'ai fait remarquer que cela ne me regardait pas, que c'était leur argent et qu'ils s'en rendraient compte tôt ou tard. Deux jeunes visages, tordus de perplexité et de frustration, se sont lentement éloignés du stand de hot-dogs pour chercher une meilleure place pour vendre. Ils étaient prêts à oser la richesse, mais n'avaient jamais pensé à l'autre côté de la médaille - ce que ce serait d'oser être fauché.

Le jeu des nombres

Il y avait des systèmes "d'enrichissement rapide" avant Tu.mer, et il y en aura encore après Turner. Turner a simplement

a eu l'audace de chercher la reconnaissance publique et, bien qu'il ait atteint certains sommets, il semble destiné à passer de nombreuses années et d'innombrables milliers de dollars à essayer de se sortir d'imbroglios juridiques et de justifier ses méthodes. D'autres projets de ce genre, qui gardent un profil bas, pourraient se dérouler joyeusement pendant toutes les années où Turner se fait des ulcères.

Certaines peuvent exister dans les limites vagues de la loi, d'autres peuvent chevaucher ces limites, et d'autres encore peuvent être carrément illégales. Elles impliqueront une variation du schéma pyramidal de base et des victimes qui cherchent à s'enrichir rapidement.

Le problème fondamental de ces systèmes est qu'ils impliquent des probabilités mathématiques qui ne peuvent être battues. La pyramide suivante illustre le nombre de personnes qu'il faudrait impliquer pour qu'un investisseur puisse atteindre le seuil de rentabilité s'il devait vendre cinq distributeurs pour récupérer le coût du sien.

5
25
125
625
3,125
15,625
78,125
390,625
1,953,125
9,765,625
48,828,125
244,140,620

Par exemple, si vous êtes "invité" à participer au programme à la dixième génération, vous ferez théoriquement partie des 9 765 625 participants. Pour que vous rentriez tous dans vos frais, vous devriez vendre vos programmes à un total de 48 828 125 nouveaux investisseurs. Et pour qu'*ils* atteignent le seuil de rentabilité, chaque homme, chaque femme et chaque

enfant des États-Unis...

serait de vendre des suh-distiibutorsWps. Mais àqui ? A un niveau plus réaliste, si vous appliquez la formule pyramidale à une ville américaine de taille moyenne, il y aurait 15 625 distributeurs au sixième niveau inférieur, et pour qu'ils atteignent le seuil de rentabilité, ils devraient créer 78 125 distributeurs. Les distributeurs de ne\V.

Pots, fans, suds, etc.

C'est une question de saturation du marché tout à fait absurde. Quand on sait que dans une ville de près de 100 000 habitants, il n'y a peut-être que deux ou trois distributeurs de voitures Ford et probablement moins d'une demi-douzième de boulangeries et de pâtisseries, et tout aussi peu de distributeurs légitimes de tout, des produits du tabac aux cosmétiques en passant par les pièces automobiles, on comprend l'absurdité d'un tel projet. La saturation du marché est le nom du jeu avec certains des autres plans. TJ1ey peut détenir la ligne de distribution, mais ils...

Ils peuvent exiger des participants qu'ils achètent une quantité importante de produits tels que des détergents ménagers, des ustensiles de cuisine, des produits de nettoyage pour automobiles, et bientôt. Ils peuvent utiliser des tactiques de vente similaires, qui mettent l'accent sur la promesse de richesses inouïes si l'on investit dans leur système.

En outre, si l'on s'engage dans le programme, l'équipe de la

Le travail physique réel lié à la vente du produit peut être périlleux. La plupart des produits concernés peuvent être achetés en qualité et à des prix comparables dans les supermarchés locaux, les discothèques, les catalogues de publipostage ou les grands magasins. Certaines entreprises légitimes de vente à domicile, telles que Fuller Brush et Avon Cosmetics, se sont constituées une clientèle large et rentable. Mais cela s'est fait sur une période de plusieurs années et a nécessité des efforts

acharnés et constants de la part des vendeurs sur le terrain. Venir s'écraser sur une marque nouvelle avec un produit inconnu est un risque extrême. D'accord, certains peuvent s'en sortir à long terme. Mais l'investissement requis en termes d'argent et d'argent est énorme.

Quiconque envisage de se lancer dans une telle aventure devrait d'abord faire un travail considérable sur le terrain pour déterminer quels autres produits de nature similaire sont disponibles et à quel prix, combien d'autres distributeurs il y a, jusqu'à quel point le marché peut être saturé et combien de ventes seront nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité et les marges bénéficiaires. Avant de se lancer dans une telle aventure, il serait peut-être imprudent de ne pas acquérir d'abord une expérience réelle dans ce domaine. Si vous n'avez jamais fait de vente en porte-à-porte, envisagez d'obtenir un poste dans une entreprise telle que Fuller ou Avon, s'il y en a une, pour voir quelles sont les rigueurs et les tribulations. Si vous pouvez vous impliquer sans faire plus qu'un investissement symbolique pour votre kit de vente initial, vous pouvez apprendre rapidement ce à quoi vous seriez confronté si vous deviez faire un gros investissement en espèces et commencer à vendre un produit relativement inconnu.

Si devenir riche rapidement est votre aizyi, vous aurez peut-être plus de chances en emportant une grosse mise et en vous rendant à Las Vegas ou à l'hippodrome le plus proche.

Les franchises : Le boom qui s'est effondré

Pour des dizaines de milliers de petits investisseurs, l'un des plus mauvais souvenirs qu'ils auront jamais est celui de leur participation au boom de la franchise, un phénomène qui semble avoir atteint son apogée à la fin des années 60, mais qui pourrait reprendre à tout moment avec un second souffle.

Les opérations de restauration rapide, inspirées de l'énorme succès d'entreprises comme McDonalds et Kentucky Fried Chicken, ont attiré des millions de dollars de petits investisseurs, souvent les économies d'une famille proche de la retraite. La nation a été prise d'une frénésie - si cela peut être cuisiné et mangé, cela peut être franchisé. Une sursaturation de stands de hamburgers, de hot-dogs, de rôtis de bœuf et d'autres

établissements de ce genre a inondé les routes du pays. Les artères les plus fréquentées de nombreuses villes ont été envahies par une multitude de restaurants dont le goût douteux du design n'avait d'égal que le mauvais goût de la nourriture.

FRAUDS, FOULETTES **ET** **CLOCHETTES**

Les spécialistes du marketing des franchises "Take the money-and-run" demandaient des sommes énormes (15 000 dollars étaient considérés comme une somme modeste pour commencer), alors qu'ils ne vendaient en réalité qu'un ensemble de plans, un "système" et un contrat pour la fourniture d'articles en papier et de recettes. Les mamans et les papas anxieux, qui en savaient autant sur la restauration que sur le moonwalking, ne pouvaient pas se décider assez vite. Les discours des vendeurs sur les heures de travail et les revenus élevés se sont souvent avérés être l'inverse : de longues heures de travail et des revenus faibles.

De nombreuses offres de franchises étaient manifestement trompeuses, les projections de bénéfices étaient fabriquées de toutes pièces et les objectifs de profit étaient souvent absurdes.

Ce n'est qu'après que de nombreux investisseurs floués aient commencé à se plaindre que les rouages du gouvernement se sont mis à tourner lentement vers la création de certaines réglementations pour un secteur par ailleurs non réglementé. Les règlements proposés exigeraient que les offres de franchises contiennent une divulgation complète de la formation, plutôt qu'une tarte ou un hamburger dans le ciel. Comme sur le marché boursier, la divulgation *ne signifie pas* que l'agence gouvernementale a *approuvé* l'offre. Cela signifie seulement que les informations nécessaires ont été divulguées.

et c'*est* encore une fois à l'acheteur ou à l'investisseur de detennine the wisdo1n of the move.

Si vous envisagez de vous engager dans une opération de franchise - dans le domaine de l'alimentation ou autre - il y a un certain nombre de mesures que vous seriez bien avisé de prendre : Avant de signer quoi que ce soit, faites examiner soigneusement tous les documents par votre banquier, votre comptable, votre avocat et votre assureur. Si vous voulez vous lancer dans les affaires et dépenser beaucoup d'argent, il n'y a qu'une seule façon de le

faire, et c'est la bonne. La *bonne façon nécessite absolument d'*obtenir toute l'aide professionnelle que vous pouvez obtenir. mauvaisefaçon est de fuir une telle assistance professionnelle, à quelque degré que ce soit.

Avec l'aide de vos conseillers professionnels, déterminez au mieux la réputation de £ran-

chisor. Parlez à d'autres personnes qui gèrent la franchise dans votre pays ou dans d'autres villes. Déterminez si ce qu'ils offrent ne peut pas être obtenu d'une autre manière, à un meilleur coût ou à une meilleure qualité.

Si la franchise implique un type de travail auquel vous n'êtes pas habitué, il serait sage de passer quelques mois à travailler dans ce domaine pour un autre employeur. Le discours optimiste du vendeur peut donner l'impression que ce type de travail est fait pour vous. Mais vous ne savez jamais, avant de vous engager, s'il vous convient ou s'il sera dévastateur pour vous. **Une** façon relativement sans risque de le découvrir est de travailler pour quelqu'un d'autre.

Les magiciens pas si merveilleux de Wall Street

Les routes qui serpentent dans le quartier de Concrete Can yons dans le sud de Manhattan ne sont pas pavées de briques jaunes fantaisistes. Elles sont pavées d'un vernis de sueur et de sang, versé par la race anxieuse qui existe en se nourrissant et en essayant de satisfaire le désir de M. et Mme Amérique de faire plus d'argent.

Wall Street sert de nombreuses et honorables causes. C'est le lubrifiant qui permet aux roues de l'industrie de tourner. Elle produit les fonds qui permettent à nos villes de construire des égouts, des routes, des écoles, des hôpitaux, des ponts, des usines de traitement des eaux et bien d'autres choses encore. Il produit les fonds nécessaires aux entreprises pour l'expansion, les nouveaux développements et les nouvelles technologies, ce qui crée des emplois, des salaires et des repas.

On l'a accusé d'être beaucoup de choses, mais la perfection n'en fait pas partie.

L'aura qui émane de Wall Street est truffée de tactiques trompeuses, de subterfuges et de pratiques douteuses qui peuvent et ont déjà trompé des livres.

Wall Street pourrait se défendre en disant que "tout ce

qui est aussi grand et complexe que nous ne peut qu'avoir des défauts dans ses parties fonctionnelles". La grande quantité de

Le bien que nous faisons fait plus que compenser les quelques abus qui surgissent de temps en temps. Chaque industrie a ses abus et nous ne faisons pas exception, mais nous ne sommes pas pires que les autres et nous sommes peut-être meilleurs que la plupart.

Une défense rationnelle, jusqu'à un certain point. Il y a peut-être un certain réconfort à savoir que lors du grand catas trophe boursier de 1970, ceux qui ont été frappés le plus immédiatement étaient les suivants ,vizards eux-mêmes. Si les courtiers individuels et les représentants des clients étaient si intelligents, comment se fait-il que tant d'entre eux finissent par conduire des taxis pour gagner leur vie ? Si les sociétés de courtage elles-mêmes étaient si astucieuses, comment se fait-il que tant d'entre elles aient fermé leurs portes ou aient été absorbées par de plus gros poissons ? Et si les bourses, souvent et justement qualifiées de "clubs privés", étaient si sages, comment se fait-il que les chiens de garde du gouvernement se soient acharnés ces dernières années à créer toujours plus de réglementation ?

Leur auto-évaluation sera d'autant plus valable si ils ont ajouté un P.S. : "Nos folies n'existeraient peut-être pas à un tel degré s'il n'y avait pas la coopération volontaire des millions d'investisseurs à travers le pays, qui nous suivent sur le chemin de la primeur. Parfois, nous les guidons avec notre désir de nous enrichir avec des commissions. Parfois, ils nous mènent avec leur désir de faire de l'argent rapidement, et ils pensent que nous pouvons les y mener.

Examinons quelques-unes des folies et des tromperies, qu'elles soient le fait de WallStreet ou de nous-mêmes, qui peuvent nous causer du tort,

Information : Le testament du Visp

Tout le monde, des sorciers eux-mêmes à l'homme de la rue, souffre à des degrés divers d'une grande illusion : celle de croire qu'il existe un ensemble d'informations factuelles sur lesquelles des décisions valables peuvent

être prises.

Les tendances, oui. Certaines sont plus discei;nibles que d'autres,

et certains sont plus prévisibles que d'autres.

Les archives du passé, oui. Certains peuvent offrir des indices significatifs sur le futur, et d'autres sont totalement dénués de sens.

Des projections, oui. Elles peuvent être basées sur n'importe quel rang

Depuis l'évaluation minutieuse des tendances et des performances passées jusqu'à la fantaisie, en passant par les vœux pieux.

Mais. des faits solides, bardés, immédiats, concrets, non.

Les faits constituent la base d'une action précise. Si tu te trouves au niveau de la mer et que tu chauffes de l'eau à 212. Fait. L'eau bouillante rejette de la vapeur qui, si elle est capturée dans un cylindre d'une certaine taille, exercera une pression spécifique contre les parois internes de ce cylindre. Fait. En fixant un piston de conception précise à l'extrémité du cylindre rempli de vapeur, vous pouvez créer une certaine poussée qui peut générer une force suffisante pour actionner un moteur. Fait :

Mais les tendances, les antécédents et les projections qui constituent le corpus de connaissances de toutes les rues *ne* sont *pas* la base d'une action prévisible. Ils fournissent la base d'une *gamme de résultats possibles* et rien de plus.

Un observateur - peut-être un courtier, un analyste financier ou un homme de la rue - prend note des actions possibles qui peuvent se produire et en tire une conclusion. Il évalue les preuves puis applique ses propres sentiments personnels, ses intuitions et ses performances passées pour faire des évaluations comparables. Il fait connaître ses évaluations et d'autres personnes commencent à réagir à ses évaluations, peut-être en achetant ou en vendant des actions d'une société donnée. Nous avons ainsi une chaîne de réactions à des réactions à des réactions, et l'élaboration des faits si nécessaire pour prendre des décisions valables est éloignée de plusieurs générations de la décision finale.

Il existe essentiellement quatre types d'informations

qui peuvent exister à tout moment sur une entreprise donnée. Ces informations sont un mélange indéterminé de tendances, de performances passées, de projections et de ce que certains pourraient appeler des faits. Ces quatre domaines sont les suivants 1) ce qui

l'entreprise *doit* nous dire sur elle-même ; 2) ce que l'entreprise *choisit de* nous dire sur elle-même ; 3) ce que les analystes financiers indépendants sont *en mesure de* nous dire sur l'entreprise ; et 4) ce que nous ne *savons pas* sur l'entreprise. Examinons de plus près chacun de ces quatre domaines.

1. Ce que la société doit dire !JS. Au moment où une société décide de vendre ses actions au grand public, la loi exige qu'elle émette un "prospectus". Le prospectus doit présenter en détail un grand nombre d'informations sur la société, y compris des renseignements sur ses dirigeants et ses administrateurs, ses résultats antérieurs, son bilan, les risques liés à l'activité de la société, tout litige dans lequel la société pourrait être impliquée, et bien plus encore. Bien que ces éléments doivent être divulgués conformément à la loi, leur divulgation *ne* constitue *pas* une approbation par une agence gouvernementale de la qualité des actions ou du potentiel de la société elle-même. L'une des principales déceptions en matière d'investissement est notre croyance apparente que, parce qu'une société a autorisé l'émission de ses actions par la SEC, elle est, en fait, "approuvée" par cette agence gouvernementale. Ce n'est pas le cas. Tout ce que la société a fait, c'est de divulguer tout ce que la SEC lui demande de divulguer.
fermer. Si le prospectus mentionne que les risques inhérents à
l'avenir de la société sont énormes, et que vous achetez les actions et prenez un bain, ne dites pas que vous ne l'avez pas demandé.

2. Les informations que l'entreprise choisit de nous donner. Une fois que l'émission initiale d'actions a eu lieu, la société n'a pas besoin de publier un autre prospectus, à moins qu'elle n'émette à nouveau des actions à un moment donné dans le futur. Ainsi, le prospectus d'une société donnée est effectivement

périmé peu de temps après son émission. Après cette période, la société publiera des rapports financiers à l'intention de ses actionnaires et de la presse économique, qui présentent généralement des informations statistiques sur les bénéfices du trimestre ou du semestre précédent.

année. Si l'entreprise le souhaite, elle peut publier des informations plus détaillées, mais à moins que les actionnaires ne l'exigent, elle n'est pas tenue de le faire. De temps en temps, l'entreprise peut publier des informations dignes d'intérêt dans la presse concernant les bénéfices passés, les bénéfices futurs prévus, la signature de contrats de fabrication, des nouvelles de fusions et d'acquisitions, etc. Bien qu'une société puisse être dans l'eau chaude pour avoir omis de divulguer des informations proches qui pourraient affecter la valeur de ses actions, il n'est pas facile de tracer une ligne entre les informations qui peuvent entrer dans cette catégorie et celles qui ne le peuvent pas.

3. Ce que les analystes financiers sont en mesure de nous dire. La plupart des sociétés de courtage disposent d'une équipe d'analystes dont le travail consiste essentiellement à rechercher et à analyser la "vérité" sur ce qui se passe réellement dans l'entreprise, chez ses concurrents et sur le marché en général. Un anaJste qui enquête sur une société donnée peut passer de nombreuses heures à éplucher des rapports publiés, et il peut passer quelques jours à visiter la société, à interviewer ses dirigeants, à examiner les dossiers et à explorer les installations physiques. Il se peut qu'il ne fasse qu'effleurer la surface, ou qu'il trouve un autre filon d'informations et qu'il creuse dans les profondeurs de ce qui arrive réellement à l'entreprise. Mais il est raisonnable de supposer que si la direction dispose d'informations qu'elle veut tenir à l'écart de l'analyste, elle peut mettre en place suffisamment d'écrans de fumée et d'impasses pour empêcher même l'analyste le plus astucieux de découvrir la vérité dans ses moindres détails.

4. Ce que nous ne découvrons jamais sur l'entreprise. Ahal Voici la marmite où bouillonnent les rumeurs, les intuitions et les conseils. Toutes les

entreprises ont des secrets d'entreprise et des squelettes dans le placard qu'elles ont l'intention de cacher au public. Étant donné qu'une très grande partie de l'activité sur le marché boursier est motivée par des informations de cette quatrième catégorie - rumeurs, conseils, intuitions - il est per-

est peut-être le segment le plus important de tous. Très souvent, une action monte ou descend en fonction des premières étapes d'une rumeur. Si la rumeur se propage suffisamment, l'entreprise peut être obligée de prendre une position soit
admettre ou nier la véracité de la rumeur, provoquant ainsi de nouveaux soubresauts du cours de l'action. Si cette analyse vous amène à penser que le succès ou l'échec en bourse repose principalement sur la chance plutôt que sur la sagesse, vous avez déjà une longueur d'avance sur le jeu.

Pripichik national et Gumball

Voyons maintenant un exemple de la façon dont ces domaines de formation peuvent entrer en jeu.

Ce que la société choisit de nous dire. Prix national chik and Gumball annonce en grande pompe à la presse que ses bénéfices du troisième trimestre ont fait un bond de 32 % par rapport à ceux du troisième trimestre de l'année précédente. En outre, elle proclame qu'elle vient de signer un important contrat de 4 millions de dollars avec le gouvernement gabonais pour devenir le distributeur exclusif de gommes dans tous les immeubles de bureaux du gouvernement pour les dix prochaines années. Comme les fonctionnaires gabonais sont notoirement accros aux boules de gomme, le président de l'entreprise conclut que les bénéfices de l'année prochaine devraient augmenter considérablement.

Ce que les analystes financiers sont en mesure de nous *dire. A* pres
ne société de courtage renommée envoie son analyste financier vedette pour examiner la situation de National Pripichik and Gumballs. Au bout d'un mois, il annonce au public ce qui suit : bien que les bénéfices du troisième trimestre aient augmenté de 32 % par rapport à ceux de l'année précédente, il convient de noter que les bénéfices du troisième trimestre de l'année précédente étaient les plus bas de l'histoire de la société ; en fait, ils

ont enregistré un énorme déficit. Par conséquent, le bénéfice du troisième trimestre de cette année peut en fait être considéré comme le plus bas de l'histoire de la société, ce qui est loin d'être une raison de se réjouir.

De plus, alors que le contrat avec le gouvernement du Gabon est réel, il semble qu'une grève des cueilleurs de chicle au Brésil *soit* imminente et que National Pripichik et Gumball pourraient ne pas être en mesure d'obtenir l'approvisionnement en chicle nécessaire pour remplir leur contrat à temps. Les clauses pénales intégrées au contrat pourraient alors avoir un effet négatif important sur les bénéfices de l'entreprise.

En outre, le gouvernement gabonais a imposé des spécifications extrêmement rigoureuses sur les boules de gomme, que les installations de fabrication de l'entreprise, qui louent des locaux, pourraient ne pas être en mesure de produire. Si tel est le cas, l'entreprise devra dépenser des sommes considérables pour acquérir de nouveaux équipements de production, ce qui pourrait également affecter sérieusement les bénéfices. L'effet de cette annonce fait baisser rapidement le prix de l'action.

Ce que nous ne sommes pas en mesure de découvrir sur l'entreprise.

Le directeur de National Pripichick and Gumball est un homme plutôt intelligent, et il a habilement dissimulé l'information qu'il savait que l'analyste financier allait "découvrir" lors de sa visite unique. En fait, il s'attendait à ce que l'information fasse baisser les actions - c'est ce qu'il espérait. Quelle est la méthode de sa folie ? Il connaissait bien la raison des résultats désastreux des années précédentes. Il s'agissait d'un important goulot d'étranglement dans le département de la production, causé principalement par son beau-frère déréglé, qui était vice-président chargé de la production. Il ne pouvait pas retirer sommairement son beau-frère de ce poste sans subir les affres de sa femme. Il avait donc manipulé pour que son beau-frère soit pris en flagrant délit d'embarras avec une go-go danseuse aux seins nus, ce qui lui donnait une raison de désavouer sa femme.

faire payer l'employé indigne.

Il savait qu'une fois le beau-frère parti, les rênes de la

production pourraient être confiées à quelqu'un de bien plus compétent, et que les bénéfices commenceraient à affluer. Il savait aussi qu'une proposition de discussion sur la fusion

avec Amalgamated Window Shades dépendait de la présence ou de l'absence du beau-frère. \En l'absence du beau-frère, Amalgamated ne tarderait pas à concrétiser son offre top secrète de rachat de l'[illegible], à l'heure actuelle, elle n'est pas en reste. un prix intéressant.

Le président était parfaitement au courant de la grève imminente des cueilleurs de chicle au Brésil. I-le avait pris des dispositions avec une plantation de chicle au Yucatan pour fournir l'ingrédient en cas de grève des Brésiliens. Il a gardé cela pour lui, car il voulait que l'annonce de l'analyste financier fasse baisser le prix.

Il connaissait également les spécifications rigides du gouvernement gabonais et savait qu'aucun autre fabricant de gommes au monde ne pouvait produire selon ces spécifications. En conséquence, il a convaincu le gouvernement gabonais de verser une avance de fonds suffisante pour couvrir le coût de tout nouvel équipement de fabrication qui pourrait être nécessaire. Ainsi, le potentiel de perte était pratiquement éliminé.

Enfin, il savait que son département de recherche et développement venait de faire une percée majeure sur un Gumball hypocalorique, et que l'annonce de cette découverte allait secouer le monde de la confiserie.

Cette annonce, (,'◊upled avec le rachat prévu par Amalgamated, v mdov ;, Shade à un prix préalablement convenu, ferait grimper l'action à des niveaux record. Dans l'intervalle, l'annonce de l'analyste financier aurait fait chuter les actions, et le président aurait pu en acheter de grandes quantités à un prix dérisoire, puis réaliser un énorme bénéfice lorsque les annonces de la fusion et du Gumball à faible teneur en calories auraient été faites.

Secrets d'initiés : La fraude la plus "acceptable" d'Amérique ?

Le président de National Pripichik et Gumball, et Dieu sait combien d'autres, commettent l'une des fraudes les plus exaspérantes pour le public américain : le commerce.

sur des informations privilégiées. Que quelqu'un veuille s'enrichir rapidement en bourse ou qu'il veuille simplement se constituer un pécule prudent et confortable pour sa retraite, il est confronté à cette forme de manipulation sur laquelle il n'a aucun contrôle et qui peut lui causer de graves pertes. Le faux prétexte de base est que le marché boursier est censé être un marché "équitable". Cela signifie théoriquement que les fluctuations des prix sont dues aux fluctuations de la loi de l'offre et de la demande. En l'absence de contrôles adéquats de ce type d'échanges d'informations internes, le marché peut-il vraiment être considéré comme "équitable" ?

Une enquête détaillée divulguée par le *Wall Street Journal* (31 octobre 1972, page I, colonne 6) indique que "les incidents sont fréquents et flagrants... et que la probabilité d'un tel comportement est faible".
Le problème semble s'aggraver."

Tout le monde est conscient du problème, mais il est difficile de faire quoi que ce soit pour le résoudre. S'il *est* illégal pour une personne, qu'il s'agisse d'un initié d'une entreprise ou d'une personne qu'il renseigne, d'agir sur la base de ces informations, il n'existe pas de décisions de justice claires ni de directives de la SEC qui définissent précisément quels types d'actions sont spécifiquement illégales. Des milliers de valeurs mobilières sont négociées sur les marchés boursiers du pays, et le nombre d'actions à la seule Bourse de New York dépasse souvent les 20 millions par jour. La SEC, l'organisme de surveillance, ne dispose pas d'un personnel suffisant pour faire face à ce volume d'échanges. En outre, quiconque a l'intention d'être sournois peut mettre en place une chaîne d'actionnaires fictifs par l'intermédiaire desquels il peut acheter et vendre. **Une** toile d'araignée soigneusement tissée de faux actionnaires peut dérouter même le plus prudent des enquêteurs de la SEC.

Les machinations du petit National Pripichik et de Gumball sont peut-être bien pâles en comparaison de

certains des véritables stratagèmes, tels que relatés dans l'exposé du *Journal*. Le premier grand scandale de ces dernières années a impliqué la Texas Gulf Sulphur Company en 1965. La société avait découvert un filon de minerai riche, et un certain nombre de fonctionnaires et d'employés...

kne,v de l'affaire avant que ,vord ne soit divulgué au public. En plus dleurs propres transactions, ils ont informé certains autres initiés clés, qui ont également tiré un grand profit de la découverte. Des années se sont écoulées avant que la SEC ne parvienne à porter l'affaire devant les tribunaux, où certains des initiés ont finalement été privés de leurs bénéfices. L'affaire suivante s'est produite en 1968, lorsque de mauvaises informations internes sur la Douglas Aircraft Company ont été divulguées à certains fonds communs de placement. Une tape sur la main a été administrée aux malfaiteurs, et la société accusée d'avoir divulgué l'information - Merrill, Lynch, Pierce, Fenner et Smitb - a consenti à des pénalités mais n'a admis aucune faute.

,vrongdoings, selon le *Journal.*

Le cas suivant, "spectaculaire", concerne le géant Penn-Central Company, qui a annoncé sa faillite le 21 juin 1970. Avant cette date, quinze dirigeants de la société avaient vendu plus de 40 000 actions ; et dans les 90 jours précédant immédiatement l'annonce de la faillite, un certain nombre de banques et d'autres investisseurs auraient vendu près de 2 millions d'actions de Penn Central sur la base d'informations privilégiées sur la situation de la société. L'article *du Jou1-nal* cite un certain nombre d'autres cas impliquant de grandes sociétés pour lesquelles des enquêtes sont en cours.

Le problème est aggravé par le fait que, puisque tout le monde, y compris le public, est au courant de ce qui se passe, tout le monde essaie d'entrer dans le jeu. Souvent, des informations supposées privilégiées parviennent à l'homme de la rue. Mais au moment où elles arrivent, il est soit trop tard pour agir, soit les informations sont inexactes. C'est comme ce jeu de société où plusieurs personnes *forment un* cercle et où le numéro un chuchote une phrase au numéro deux, qui la répète du mieux qu'il peut au numéro trois, et ainsi de suite autour du cercle. Lorsque la phrase chuchotée arrive à la dernière personne, tout le monde se marre en

voyant qu'elle s'est déformée en route. Il en va de même pour

La plupart des informations qui parviennent au public depuis les canyons de Wall Street...

Les auteurs de ce genre de fraude sont dans la même

La famille de ces personnes est comparable à celle des vendeurs de terrains qui incitent tout le monde à acheter, à celle des usines qui, lors des ventes aux enchères, font monter le prix contre un acheteur légitime, ou à celle des "pom-pom girls" qui, lors des réunions de vente, créent un faux sentiment d'enthousiasme chez les acheteurs potentiels. Mais parce qu'ils représentent les "grandes entreprises", parce qu'il y a un air de légitimité autour de leur type d'entreprise, parce que nous avons ainsi "confiance" en eux et en leurs institutions, nous nous laissons entraîner à devenir la victime.

Quelques tactiques de vente

Si le premier coup porté à l'investisseur public est sa difficulté à trier des données fiables, le deuxième coup peut lui passer sous le nez d'un courtier qui emploie des tactiques sournoises pour "faire tourner" l'argent du client dans le but de gagner des commissions.

Un bon agent de change peut être un allié précieux. Son meilleur

Il sait qu'un travail bien fait pour ses clients lui vaudra d'autres clients. Il y a aussi ceux qui partent du principe qu'ils doivent faire tout ce qu'ils peuvent pendant que la situation est bonne, et se soucier des conséquences plus tard. Ce sont peut-être ceux qui ont fini par conduire des taxis et vendre des hot-dogs lorsque le marché s'est effondré en 1970.

Un aspect regrettable de l'activité de courtage en valeurs mobilières - et il en va de même dans le secteur des assurances - est que le représentant du client ne gagne pas d'argent tant qu'il n'a pas réalisé une vente. Il y a donc un fort risque de conflit d'intérêts lorsque le courtier doit vous conseiller sur ce qui est vraiment le mieux pour *vous,* par opposition à ce qui est le mieux pour *lui.* Il pourrait passer un temps considérable à

analyser votre portefeuille, pour conclure en toute honnêteté que vous ne devriez pas faire de bénéfices.

changements à l'heure actuelle. S'il vous dit cela, son intégrité ne peut être remise en question. Mais s'il vous le dit, il a passé beaucoup de temps et n'a rien gagné. Tous les courtiers sont confrontés au même problème, et c'est à vous de déterminer la capacité de votre courtier en *ovm* à faire face à ce problème, et d'agir en conséquence.

Lorsque le côté faible du courtier succombe à ce conflit, il peut recourir à un grand nombre d'astuces pour générer des commissions auprès de ses clients crédules. La méthode la plus courante est appelée "barattage", ce qui signifie simplement qu'un courtier incitera son client à entrer et sortir des actions à un rythme très rapide, ce qui lui rapportera probablement plus de commissions que de bénéfices ou de revenus pour son client. Ce faisant, il doit choisir ses mots très soigneusement afin d'éviter toute critique ou sanction de la part de sa société, de la National Association of Security Deal ou de la Commission européenne.
des bourses de valeurs ou de la SEC, tous ces
organismes ont un rôle à jouer.
qui exercent un certain niveau de réglementation sur le comportement des courtiers, mais aucun d'entre eux ne peut faire quoi que ce soit pour protéger le client *à moins que la question ne soit portée à leur attention.*

L'approche du courtier peut ressembler à ceci : "Je sais qu'*il* y a moins d'une semaine que nous avons reçu l'argent de l'État.

en Amalgamated Window Shades, et vous vous inquiétez probablement de la chute de deux points qu'elle a subie depuis. Nous ne devrions pas nous en inquiéter car, comme je vous l'ai dit, une correction à court terme pourrait être nécessaire avant que le titre ne décolle. Il serait sans doute sage de s'y tenir, mais j'ai juste...
Je voulais attirer votre attention sur une autre information qui vient de nous parvenir. Nous avons appris de notre bureau de New York que quelque chose d'important *est sur le* point de se produire avec National Ptipicbik et Gumball. Je ne veux pas que vous

pensiez que j'essaie de vous convaincre de quoi que ce soit, mais absolument *tout le monde* à qui j'ai parlé ce matin a pris le train en marche ! J'ai déjà passé des ordres pour 2 000 actions depuis l'ouverture de la bourse ce lundi, et ce…

c'est la première fois que j'ai l'occasion de vous en parler. Tu crois qu'on devrait sortir de W ind ow Shades et entrer dans Gumballs ?" (Note : L'utilisation du mot "nous ! par les bi-okers me rappelle l'histoire du Ranger solitaire et de Tonto lorsqu'ils se trouvaient dans une plaine isolée et se voyaient encerclés par une tribu d'Indiens sauvages. "Que faisons-nous maintenant ?" ,vorriecl Lone Ranger a demandé à Tonto. "Qu'est-ce que ce 'nous' ?
des trucs, Ximosabe ?" répondit Tonto.)

Une autre tactique de barattage pourrait être : "Je suis sûr, Mme Jones, que vous êtes très heureuse du rendement régulier et constant de 4 % que vous obtenez sur votre investissement dans Old Reliable Thundennugs, Ltd. et je sais que vous ne voulez pas vous engager dans quelque chose de spéculatif. Mais *je ne ferais pas* mon travail si je n'attirais pas votre attention sur ce nouveau développement. J'ai passé la nuit dernière jusqu'à 3 heures du matin à lire un prospectus sur une entreprise de forage pétrolier. Elle offre non seulement un rendement de 20 % sur votre argent, mais aussi des abris fiscaux grâce aux déductions pour amortissement et aux déductions pour les dépenses de forage. Au total, si tout va bien, vous pouvez doubler votre argent en trois ans. Il y a des risques, mais à mon avis, la possibilité de faire d'excellents gains ne doit pas être négligée. Pensez-y, Mme Jones : 20% de rendement sur votre argent. C'est certainement un peu mieux que ce que vous faites maintenant, n'est-ce pas ?"

Le moustique de l'argent facile vous pique, et vous vous apercevez soudain que vous avez une démangeaison que vous ne pouvez gratter que d'une seule manière.

Le secteur des fonds communs de placement regorgeait d'abus de ce genre, surtout à l'époque de la haute conjoncture de la fin des années 60. Certaines de ces tactiques ont peut-être disparu avec l'attrition des vendeurs dans l'industrie, mais si elles ont

temporairement disparu, elles ne sont pas oubliées.
Ils pouvaient revenir en force. Typique de ce genre de tactique était le vendeur qui parlait vite, qui chumait...

des clients involontaires d'un fonds à un autre pendant une courte période, en supprimant à chaque fois une mission de com de 8Jf pour cent.

Tout aussi dommageables, et certaines personnes en ont ressenti les effets pendant des années, étaient les vendeurs qui convainquaient les gens d'abandonner d'autres types d'investissements tels que les comptes d'épargne pour investir dans les fonds "go-go", dont les graphiques de performance ressemblaient à l'ascension la plus raide du Mont Everest.

Ces investisseurs auraient pu ne pas être conscients de l'importance d'une mise en garde majeure lorsqu'il s'agit d'écouter de tels vendeurs : les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures ; 1970 l'a prouvé d'une manière qui ne sera pas oubliée de sitôt - ou qui ne devrait pas l'être.

Le troisième coup porté au petit investisseur est sa propre incapacité à comprendre le fonctionnement du marché et son incapacité à définir clairement ses objectifs d'investissement et à les respecter. Voici un autre domaine dans lequel nous pouvons nous tromper gravement.

Il en va de même pour Snake Oil Sam et ses plans pour "s'enrichir rapidement". La chance est contre nous, mais nous jouons quand même le jeu. C'est déjà bien assez qu'il y en ait d'autres qui essaient de nous cacher la vérité ou de nous soutirer de l'argent. Si nous coopérons avec eux, que ce soit par manque de réflexion ou par cupidité, nous ne pouvons pas nier une part de responsabilité si les choses tournent mal.

changements à l'heure actuelle. S'il vous dit cela, son intégrité ne peut être remise en question. Mais s'il vous le dit, il a passé beaucoup de temps et n'a rien gagné. Tous les courtiers sont confrontés au même problème, et c'est à vous de déterminer la capacité de votre courtier en *ovm* à faire face à ce problème, et d'agir en conséquence.

Lorsque le côté faible du courtier succombe à ce conflit, il peut recourir à un grand nombre d'astuces pour générer des commissions auprès de ses clients crédules. La méthode la plus courante est appelée "barattage", ce qui signifie simplement qu'un courtier incitera son client à entrer et sortir des actions à un rythme très rapide, ce qui lui rapportera probablement plus de commissions que de bénéfices ou de revenus pour son client. Ce faisant, il doit choisir ses mots très soigneusement afin d'éviter toute critique ou sanction de la part de sa société, de la National Association of Security Deal ou de la Commission européenne.
des bourses de valeurs ou de la SEC, tous ces
organismes ont un rôle à jouer.
qui exercent un certain niveau de réglementation sur le comportement des courtiers, mais aucun d'entre eux ne peut faire quoi que ce soit pour protéger le client *à moins que la question ne soit portée à leur attention.*

L'approche du courtier peut ressembler à ceci : "Je sais qu'*il* y a moins d'une semaine que nous avons reçu l'argent de l'État.
en Amalgamated Window Shades, et vous vous inquiétez probablement de la chute de deux points qu'elle a subie depuis. Nous ne devrions pas nous en inquiéter car, comme je vous l'ai dit, une correction à court terme pourrait être nécessaire avant que le titre ne décolle. Il serait sans doute sage de s'y tenir, mais j'ai juste...
Je voulais attirer votre attention sur une autre information qui vient de nous parvenir. Notre bureau de New York nous a fait savoir que quelque chose d'important *était sur le* point de se produire avec National Ptipicbik et Gumball. Je ne veux pas que

vous pensiez que j'essaie de vous convaincre de quoi que ce soit, mais absolument *tout le monde* à qui j'ai parlé ce matin a pris le train en marche ! J'ai déjà passé des ordres pour 2 000 actions depuis l'ouverture de la bourse ce lundi, et ce…

c'est la première fois que j'ai l'occasion de vous en parler. Tu crois qu'on devrait sortir de W ind ow Shades et entrer dans Gumballs ?" (Note : L'utilisation du mot "nous ! par les bi-okers me rappelle l'histoire du Ranger solitaire et de Tonto lorsqu'ils se trouvaient dans une plaine isolée et se voyaient encerclés par une tribu d'Indiens sauvages. "Que faisons-nous maintenant ?" ,vorriecl Lone Ranger a demandé à Tonto. "Qu'est-ce que ce 'nous' ?
des trucs, Ximosabe ?" répondit Tonto.)

Une autre tactique de barattage pourrait être : "Je suis sûr, Mme Jones, que vous êtes très heureuse du rendement régulier et constant de 4 % que vous obtenez sur votre investissement dans Old Reliable Thundennugs, Ltd. et je sais que vous ne voulez pas vous engager dans quelque chose de spéculatif. Mais *je ne ferais pas* mon travail si je n'attirais pas votre attention sur ce nouveau développement. J'ai passé la nuit dernière jusqu'à 3 heures du matin à lire un prospectus sur une entreprise de forage pétrolier. Elle offre non seulement un rendement de 20 % sur votre argent, mais aussi des abris fiscaux grâce aux déductions pour amortissement et aux déductions pour les dépenses de forage. Au total, si tout va bien, vous pouvez doubler votre argent en trois ans. Il y a des risques, mais à mon avis, la possibilité de faire d'excellents gains ne doit pas être négligée. Pensez-y, Mme Jones : 20% de rendement sur votre argent. C'est certainement un peu mieux que ce que vous faites maintenant, n'est-ce pas ?"

Le moustique de l'argent facile vous pique, et vous vous apercevez soudain que vous avez une démangeaison que vous ne pouvez gratter que d'une seule manière.

Le secteur des fonds communs de placement regorgeait d'abus de ce genre, surtout à l'époque de la haute conjoncture de la fin des années 60. Certaines de ces tactiques ont peut-être disparu avec l'attrition des vendeurs dans l'industrie, mais si elles ont

temporairement disparu, elles ne sont pas oubliées.
Ils pouvaient revenir en force. Typique de ce genre de tactique était le vendeur qui parlait vite, qui chumait...

des clients involontaires d'un fonds à un autre pendant une courte période, en supprimant à chaque fois une mission de com de 8Jf pour cent.

Tout aussi dommageables, et certaines personnes en ont ressenti les effets pendant des années, étaient les vendeurs qui convainquaient les gens d'abandonner d'autres types d'investissements tels que les comptes d'épargne pour investir dans les fonds "go-go", dont les graphiques de performance ressemblaient à l'ascension la plus raide du Mont Everest.

Ces investisseurs auraient pu ne pas être conscients de l'importance d'une mise en garde majeure lorsqu'il s'agit d'écouter de tels vendeurs : les performances passées ne sont pas une garantie des performances futures ; 1970 l'a prouvé d'une manière qui ne sera pas oubliée de sitôt - ou qui ne devrait pas l'être.

Le troisième coup porté au petit investisseur est sa propre incapacité à comprendre le fonctionnement du marché et son incapacité à définir clairement ses objectifs d'investissement et à les respecter. Voici un autre domaine dans lequel nous pouvons nous tromper gravement.

Il en va de même pour Snake Oil Sam et ses plans pour "s'enrichir rapidement". La chance est contre nous, mais nous jouons quand même le jeu. C'est déjà bien assez qu'il y en ait d'autres qui essaient de nous cacher la vérité ou de nous soutirer de l'argent. Si nous coopérons avec eux, que ce soit par manque de réflexion ou par cupidité, nous ne pouvons pas nier une part de responsabilité si les choses tournent mal.

DEUXIÈME PARTIE :

LE CHÂTEAU EST ASSIÉGÉ - MAISON DE RACKET DE L'AMÉLIORATION. COMMENT LES REPÉRER, ET COMMENT LES ÉVITER

La maison d'un homme est son château. C'est aussi une des cibles préférées de Snake Oil Sam. On estime que le racket de l'amélioration de l'habitat rapporte plus d'un milliard de dollars par an. Non seulement les enjeux sont considérables, mais la confusion, légale ou non, peut être dévastatrice.

Notez les schémas similaires qui apparaissent dans les cas suivants trois histoires de cas - des histoires qui pourraient presque être amusantes si, en fait, elles n'étaient pas vraies.

Les écureuils

Elle était une vieille veuve qui vivait seule dans la vieille maison familiale, une grande structure à trois étages entourée de vieux chênes en surplomb. Bien qu'elle soit financièrement à l'abri, la solitude de ses journées en faisait une cible facile pour l'homme qui pouvait gagner sa confiance.

Le vendeur de produits de bricolage à la porte était bien... Il avait une mallette remplie de tout, des plans d'aménagement de terrasses aux plans de rénovation de cuisines. Mais il savait que son premier travail était de gagner totalement et complètement la confiance de la marque. Elle voulait déguster une tasse de thé ; il était prêt à "déguster" une tasse de thé ; elle voulait discuter ; il s'est assis et a discuté. Il remplissait quelques heures de solitude avec une agréable compagnie, et plus il

restait, plus il la tenait fermement dans la paume de sa main.

Il l'a laissé faire la plupart du temps ; les gens qui vivent

Les personnes seules et qui ont rarement des gens à qui parler sont souvent de grands parleurs et elles apprécient les grands auditeurs. Elle a parlé de son mari, de ses enfants qu'elle ne voit plus beaucoup, et de sa maison. Elle a parlé des meubles anciens qu'elle avait l'habitude de collectionner, et comment cela a commencé à l'inquiéter.

L'étincelle. La première ouverture. "Qu'est-ce qui vous dérange ?" demande le vendeur, se montrant concerné par le problème de son "ami".

"J'ai tout stocké dans mon grenier", a expliqué le policier, "et les écureuils qui vivent dans ces chênes autour de la maison peuvent sauter des arbres au toit et entrer dans le grenier. J'ai une peur bleue qu'ils rongent tous ces meubles.

A partir de là, le travail du vendeurétait facile. On ne sait pas si les meubles anciens avaient une valeur réelle ou non, mais la valeur indicative a suffi à mettre la pauvre femme dans tous ses états pour s'occuper de ses meubles. Peut-être n'avait-elle pas pensé qu'une moustiquaire ou un matériau similaire d'une valeur de quelques centaines de dollars aurait pu boucher les trous que les écureuils utilisaient pour entrer dans le grenier. Ou un répulsif chimique, placé correctement, aurait pu tenir les écureuils à distance. De telles suggestions cependant, n'auraient rien rapporté au vendeur pour les heures passées à écouter les récits de malheur de la dame. J'ai ce qu'il vous faut", dit le vendeur en regardant le visage de la femme s'illuminer d'appréciation. "Je peux installer des déflecteurs d'écureuils sur votre toit et cela". résoudra le problème."

Il lui a expliqué son plan en détail et a rédigé un contrat qu'elle a signé sur-le-champ. Un peu plus tard, les déflecteurs d'écureuils furent installés : à des endroits aléatoires de l'ancien toit, on avait placé des feuilles d'aluninum mince, chacune de quelques pieds de large et d'environ un pied de haut. La théorie, selon le vendeur,

était que les écureuils qui étaient sur le point de sauter des branches sur le toit seraient aveuglés.

Ils ne pouvaient donc pas atterrir sur le toit et s'écrasaient sur le sol. Le vendeur n'a pas donné d'instructions à la femme sur la façon d'éviter les blessures causées par la chute des écureuils ; elle semblait assez heureuse pour savoir que les écureuils ne passeraient pas par-dessus. Elle ne s'est pas non plus inquiétée du fait que les écureuils puissent être assez téméraires pour tenter leurs sauts la nuit, lorsque le soleil ne brille pas.

La seule personne aveuglée par les déflecteurs est le \Le contrat qu'elle a signé lui a coûté 1 500 dollars. De plus, les déflecteurs avaient été installés *de* manière si minable que son toit s'est mis à fuir abondamment. L'histoire a été portée à *mon* attention par un entrepreneur en toiture légitime qu'elle avait enfin appelé pour réparer tous les dégâts. Même si elle avait raconté l'histoire à l'entrepreneur, on se demandait si elle se rendait compte ou non de la façon dont elle avait été victime.

La chaudière

L'homme était assis sur son porche et profitait d'un après-midi de week-end. Il était un travailleur qualifié et un bon bricoleur, mais cet après-midi particulier était consacré à la détente.

Ensuite, un jeune homme à l'air honnête et enthousiaste est venu descendant péniblement la rue, chargé d'une variété d'outils. Couvert de suie de haut en bas, il était évident qu'il avait travaillé dur pour faire quelque chose. Il s'est approché de l'homme sous le porche et lui a proposé de nettoyer sa chaudière pour qu'elle soit impeccable à l'arrivée de l'hiver. L'homme est plus frappé par l'énergie et l'enthousiasme du jeune garçon que par la nécessité de faire nettoyer sa chaudière, mais le prix semble correct et il donne le feu vert au garçon. Une heure plus tard, le garçon est sorti de la cave avec des paniers de suie et une autre couche sur lui...

lui-même. Il a invité le propriétaire à examiner le travail, mais le propriétaire était convaincu que le travail avait été fait correctement, il a donc payé le garçon, qui est parti avec un remerciement éclatant.

Un peu plus tard, un homme à l'air honnête, habillé d'un voile.

s'est approché de la maison et s'est adressé à l'homme. Il a expliqué qu'il était responsable d'une équipe de jeunes hommes qui nettoyaient les chaudières dans le voisinage et qu'il pouvait jeter un coup d'oeil à la chaudière pour s'assurer que le garçon avait fait le travail correctement. Le propriétaire de la maison a volontiers fait entrer l'homme dans le sous-sol, où il a inspecté la chaudière, hoché la tête en signe d'approbation et est reparti quelques minutes plus tard.

Le jour suivant, un troisième membre de l'équipe a appelé. Il a proclamé qu'il était un "inspecteur de fourneau" et a montré une sorte de badge pour vérifier son affirmation. Il a expliqué qu'il contrôlait le superviseur qui surveillait la flotte de garçons et a demandé s'il pouvait inspecter le four. Cette suite naturelle d'événements ne semble pas soulever de doutes dans l'esprit du propriétaire et il autorise l'"inspecteur de la chaudière" à entrer dans la maison. Quelques minutes plus tard, l'"inspecteur de la chaudière" est sorti en secouant tristement la tête et en notant quelque chose dans un carnet.

"J'ai bien peur, dit l'inspecteur au propriétaire, de devoir condamner votre fourneau. Il y a une fissure dans une partie de la structure qui pourrait ... "

L'homéo vner a senti sa mâchoire tomber. Tout semblait tout à fait légitime. La chaudière avait été correctement nettoyée, correctement inspectée, et maintenant, apparemment, elle était correctement condamnée. L'inspecteur l'a emmené au sous-sol et, à l'aide d'une lampe de poche, lui a montré ce qui semblait être une fracture capillaire dans une partie de la chaudière. Le barrage d'injonctions - "fuite de fumées"...

"risque d'incendie"... et ainsi de suite - ont suffi à convaincre le propriétaire que la situation devait être corrigée.

L'inspecteur de la chaudière a eu le regret de dire qu'il pensait que l'appareil ne pouvait pas être réparé et que, pour être plus sûr, il devait être remplacé. En guise de faveur non officielle au propriétaire, il a rapidement dressé une liste de spécifications pour le remplacement de la chaudière et a suggéré au propriétaire de prendre des dispositions pour le remplacement le plus tôt possible, afin d'éviter une vague de froid qui pourrait causer la mort de sa famille.

Peu de temps après, l'homme numéro deux (celui,,,;vho inspectait la flotte de garçons) est réapparu sur les lieux. Il venait d'apprendre (par un moyen inexpliqué) que sa chaudière avait été condamnée et qu'il fallait la remplacer. Pourrait-il, se demandait-il, donner un coup de main ? Le propriétaire hébété sortit les spécifications que lui avait remises l'"inspecteur" officiel et l'étranger les regarda avec un large sourire.

"Et il se trouve que je suis affilié à une société qui vend des appareils qui répondent à ces spécifications."

Très vite, un contrat a été signé pour une nouvelle chaudière. Le coût, y compris le financement, était de presque 2 000 $.

En quelques jours, le travail était terminé et les vieilles pièces étaient enlevées. Des mois ont passé, au cours desquels le propriétaire de la maison a consciencieusement effectué les paiements de sa nouvelle chaudière. Il ne se doutait toujours pas que quelque chose n'allait pas. C'est alors qu'il a appris que la nouvelle chaudière, d'une marque réputée, pouvait être achetée et installée par un entrepreneur local en chauffage pour un prix bien inférieur à celui qu'il avait payé. Il a contacté l'entrepreneur et a été consterné d'apprendre que la crépine de sa chaudière n'avait en fait rien à voir avec un quelconque problème et que le remplacement était totalement inutile. Son site

Le premier recours était de contacter l'entreprise qui avait installé la nouvelle chaudière, mais elle avait cessé d'exister.

Il est venu me voir pour demander un conseil

juridique sur la façon dont il pourrait se dégager du contrat qui l'obligeait à effectuer les paiements. Il a admis qu'il avait pris le contrat

Puisque le contrat avait été cédé à un tiers (voir la discussion sur la doctrine du titulaire en bonne et due forme dans la sixième partie), il n'y avait pas grand-chose à faire pour retirer le contrat à Hirn.

L'air hébété de l'homme alors qu'il racontait l'histoire. était inoubliable.

L'acte de vente

Le couple possédait une maison modeste mais agréable, qui avait besoin de quelques réparations - du moins, c'est ce que leur avait dit un vendeur de produits de rénovation. Ils ont signé un contrat d'environ 1 000 000 de dollars pour diverses réparations et, au cours de la présentation et de la signature, ils ont également signé d'autres documents, sans savoir de quoi il s'agissait.

Les travaux avaient été effectués conformément aux spécifications, et le couple effectuait les paiements prévus dans le contrat. Un jour, le couple est venu me voir, tous deux éreintés, la femme en larmes. Ne connaissant pas le jargon juridique, ils ont expliqué du mieux qu'ils pouvaient qu'ils voulaient récupérer la maison. Il m'a semblé qu'ils avaient pris du retard dans leurs paiements et qu'ils étaient menacés de saisie. J'ai commencé à leur expliquer que s'ils pouvaient mettre à jour leurs paiements, ils n'auraient aucun problème à éviter la saisie.

Ils m'ont alors montré l'épaisse enveloppe de papiers qu'ils avaient apportée et j'ai appris ce qui suit : Parmi les documents qu'ils avaient signés au moment de conclure l'affaire, il y avait un acte de propriété de la maison. Le contrat de prêt hypothécaire qu'ils avaient signé stipulait que s'ils prenaient du retard de quelques jours dans leurs paiements, les concessionnaires auraient le droit d'enregistrer l'acte signé et de devenir ainsi propriétaires de la maison. C'est ce qu'ils ont fait. En surface, l'amélioration de l'honneur.

Les promoteurs étaient désormais propriétaires de la maison et exigeaient la somme de 3 800 dollars pour la rendre à ses propriétaires légitimes.

L'histoire était trop farfelue pour y croire, mais elle était vraie. Les promoteurs avaient prisle risque d'intimider ces pauvres gens pour qu'ils refinancent la maison et leur versent *la* somme demandée, et qu'ils ne consultent pas d'avocat au cours du processus, puisqu'ils n'en avaient pas profité jusque-là. Heureusement, quelques coups de téléphone ont permis de résoudre l'affaire à la satisfaction du client, sans qu'il soit nécessaire de recourir à un procès en règle (qui, j'en suis convaincu, se serait terminé en leur faveur, mais à un coût non négligeable).

coût pour eux).

Aussi improbables que ces histoires puissent paraître, elles sont vraies et a11 trop typiques du type de situation qui peut survenir dans les rackets d'amélioration de l'habitat.

La confiance : Le nom du jeu

Le modèle de base qui apparaît dans ces trois cas, ainsi que dans pratiquement tous les autres cas de racket de l'amélioration de l'habitat, est la confiance. Le promoteur a, par un moyen ou un autre, gagné la confiance du marché. Le marché est prêt à faire pratiquement tout ce que ditle vendeur ,sans enquête ni réflexion sur lesconséquences.

Naturellement, quand vous faites des affaires avec quelqu'un, vous...

\Vant d'avoir confiance en lui. Mais considérez le type de confiance différent qui est suscité par l'escroc par opposition à l'homme d'affaires légitime. L'escroc a créé une fausse aura de confiance basée sur une conversation désinvolte, en vous disant ce que vous voulez entendre et en vous offrant quelque chose pour rien, ou beaucoup pour peu. La confiance qu'inspire l'homme d'affaires légitime est fondée sur une solide réputation

acquise par un travail acharné et des relations honorables
avec la communauté.

C'est le genre de confiance qui peut être vérifié et revérifié par des références personnelles et des références professionnelles.

\Pourquoi les vendeurs de produits pour la maison ont-ils tant de facilité à gagner notre confiance ? Nos maisons sont nos châteaux, et nous, y compris moi-même, voulons en être fiers. Nous voulons avoir toutes les commodités que nous pouvons nous permettre, et si le luxe est à notre portée, nous pouvons aussi le désirer. Devant nous se tient un homme qui promet de satisfaire tous ces besoins. Nous commençons à l'apprécier.

D'une manière générale, même si nous sommes de bons foyers

et les bricoleurs, il y a une grande aura de mystère autour d'une grande partie de notre maison et de son appareil structurel. En effet, quand on y réfléchit bien, on doit tous admettre qu'il y a beaucoup de choses qu'on ne sait pas lorsqu'il s'agit de la maison et de ses composants. Nous avons devant nous un homme qui prétend avoir toutes les compétences techniques nécessaires pour résoudre nos problèmes. Nous commençons à nous prendre d'affection pour lui.

Si nous voulons apporter certaines améliorations à notre maison, nous aimerions le faire avec un minimum de difficultés et au meilleur coût possible. Nous avons entendu des histoires sur la nécessité de faire des recherches, d'obtenir des offres et des spécifications, de signer des contrats et de remplir beaucoup d'autres documents. *Nous avons* également entendu parler du casse-tête que représente l'obtention de prix comparables pour le travail à effectuer et de la nécessité de traiter avec des entrepreneurs qui, bien que réputés, semblent nous faire une faveur en venant travailler tous les jours. Nous avons devant nous un homme qui propose une méthode sans douleur et sans contrainte pour faire le travail à un coût qui semble certainement trop beau pour être vrai.

Si, jusqu'à présent, il s'est comporté correctement et ne nous a pas irrités en se montrant arrogant ou

autoritaire, il se peut qu'il nous tienne la main. Il a gagné notre confiance. Nous ferons tout pour lui.

Drapeaux rouges à surveiller

Si le vendeur a gagné votre confiance à ce point, son travail est en chute libre à partir de ce moment-là. Mais il existe encore des signaux que vous pouvez repérer et qui devraient vous alerter sur le fait que vous avez peut-être affaire à un fou. Faites attention aux schémas suivants :

A. *On frappe à la porte : c'est* le vendeur qui est venu vous chercher, et non l'inverse. Vous avez peut-être répondu à un argumentaire par téléphone ou par courrier, mais il est plus probable qu'il se soit simplement présenté sur le pas de votre porte. **Son** discours d'ouverture sera très probablement de vendre un produit spécifique. Ce produit peut être quelque chose que toutes les familles désirent, comme une piscine, un patio, un barbecue à gaz ou quelque chose de similaire. Que vous en ayez une ou non, ou que vous en vouliez une ou non, son discours peut être juste suffisant pour vous faire franchir la porte, ce qui est son objectif principal. Ou bien il peut proposer un produit dont il sait, par sa rapide évaluation de votre maison, que vous en avez besoin, comme une peinture, de nouvelles gouttières et descentes d'eau, un aménagement paysager, etc. Une fois la porte franchie, il est prêt à effectuer un large éventail de travaux pour vous. En fait, si vous le pressez, vous verrez qu'il n'y a pas grand-chose qu'il *ne puisse* faire - du moins, c'est ce qu'il vous dira.

Avertissement n° 1

Le vendeur qui se présente à votre porte est préparé à l'avance et il sait que vous *ne l'*êtes *pas*. Cela lui donne un avantage psychologique considérable. Il a anticipé toutes vos questions et toutes vos résistances. Vous ne savez pas ce qu'il va vous proposer ensuite, mais il sait très bien quelle sera votre réaction à tout ce qu'il dira, et il est prêt à vous proposer sa prochaine proposition.

Avertissement n°2

Le vendeur est peut-être venu après votre réponse à une publicité, par exemple dans les journaux ou à la télévision. Les entrepreneurs légitimes et de bonne réputation font également de la publicité. Comment savoir si votre interlocuteur est légitime ou s'il est l'un des lieutenants de Snake Oil Sam ? À ce stade, vous avez deux moyens de défense. Premièrement, vous devez examiner tous les autres systèmes qui peuvent ou ne peuvent pas
sont apparus dans sa présentation. Il faut faire preuve d'un jugement attentif, suivi d'une recherche minutieuse sur la réputation de l'entrepreneur dans la communauté, pour déterminer avec qui vous traitez. Votre deuxième défense viendra lorsque vous suivrez la méthode éprouvée pour obtenir des améliorations domiciliaires : recueillir des offres légales d'entrepreneurs légitimes sur la base de spécifications rigoureuses. Tout cela renvoie à la vieille maxime : ne signez aucun papier avant d'avoir obtenu toutes les offres requises, dont nous parlerons plus loin dans cette partie.

B. *Trop beau pour être vrai :* le vendeur propose une offre qui semble "trop belle pour être vraie". Il existe un certain nombre de variantes de ce stratagème. -La plus courante est sans doute celle de la "maison témoin". Voici le bov, ça marche :

"Nous avons choisi votre maison comme maison modèle pour le quartier et nous voulons installer ce merveilleux revêtement en aluminium à un prix fantastiquement bas - nous vous proposons cette offre spéciale si vous nous promettez juste une chose : vous laisserez vos voisins regarder la maison et voir à quel point elle est belle une fois le revêtement terminé."

Ou encore : "Nous menons un programme publicitaire spécial dans ce quartier, et nous vous avons choisi pour nous aider à en faire un succès. Si vous acceptez que nous fassions ce travail pour vous à un certain prix, nous

vous verserons une comn1ission pour chaque autre travail que nous vendrons sur la base de vos références. l£ vous

Le château est assiégé

Si vous réussissez à convaincre vos amis et vos voisins d'acheter le même travail chez nous, vous aurez obtenu votre travail complet grâce aux discussions que vous aurez suscitées". Les arguments de ce *genre* sont parmi les plus anciens de la panoplie de Snake Oil Sam, mais ils continuent de fonctionner comme un charme. Le "prix fantastique" proposé dans l'argumentaire de la maison modèle de base pourrait bien être beaucoup plus élevé que ce que coûterait le travail de sarne auprès d'un entrepreneur réputé. Mais l'aura de "quelque chose de spécial" semble fermer l'esprit du prospect à toute autre question. La recommandation

Ce stratagème, utilisé dans de nombreux domaines de la fraude à la consommation, est généralement une véritable fumisterie. Le propriétaire qui avale ce genre d'appât est obligé de constater que personne d'autre n'est intéressé à obtenir la même offre formidable et qu'il *n'a pas le choix.*

Il est coincé par le fait d'avoir payé le prix total, et il ne recevra aucune rétribution. Si le vendeur a le culot d'utiliser le système de recommandation, il est certainement à sa portée de créer d'autres personnes fictives qui ont "profité" du même programme : "Regardez ce témoignage de M. Jones dans le centre ville. Il a suivi notre affaire et a fini par *gagner 111* $700 par référence. Voici une lettre de lui", et ainsi de suite.

Les offres "trop belles pour être vraies" peuvent donner lieu à d'énormes déformations de la réalité. En plus de ce qui précède, vous pouvez également découvrir que les "prix spéciaux réduits" ne sont pas vraiment réduits du tout. En fait, les articles n'ont pas de prix régulier et ils fluctuent d'une maison à l'autre en fonction de ce que le vendeur pense que le trafic supportera,

C. *La garantie "parfaite" :* les matériaux et leur installation pourraient être accompagnés d'une

"garantie inconditionnelle de remboursement à vie". La garantie ne vaut que par ses déclarations écrites, et ne vaut que par la capacité du garant à s'exécuter. S'il doit y avoir une garantie, elle doit être expliquée en détail et vous devez comprendre exactement ce qui est et ce qui n'est pas garanti.

garantie. Même si la garantie peut sembler à toute épreuve, qu'en est-il de la capacité de la société à l'honorer ? Si elle n'est plus en activité un n1011e ou un an après l'achèvement de votre travail, la meilleure garantie *du* monde n'a aucun sens.

D. *De grosses économies :* on peut vous faire croire que l'installation vous fera économiser des sommes importantes sur vos frais de carburant, d'entretien, etc. Cela peut sembler bon sur le papier ou dans la bouche du vendeur, mais il n'y a absolument aucune garantie que vous économiserez un centime grâce à ces travaux. En fait, il n'y a aucun moyen de savoir que le travail vous fera économiser de l'argent tant que le travail n'est pas terminé et que vous n'avez pas passé suffisamment de temps pour déterminer si oui ou non il y a des économies. De telles déclarations, à moins qu'elles ne soient étayées par des preuves techniques finales et convaincantes, doivent être évaluées en conséquence.

E. *Pour durer éternellement :* il peut y avoir des représentations selon lesquelles les matériaux tels que les revêtements en aluminium, et autres, sont "sans entretien pour toujours". Aucune substance encore découverte par la science et disponible pour le propriétaire moyen n'est sans entretien pour toujours.

F. *Une somme forfaitaire basse :* on ne vous dira jamais qu'une seule somme forfaitaire couvrira tous les travaux indiqués par le vendeur. Il n'est pas possible qu'un entrepreneur puisse proposer un montant forfaitaire sans une étude minutieuse et détaillée des locaux et de la situation.
les travaux à effectuer. L'entrepreneur légitime sait que tant qu'il n'a pas fait une telle analyse, il ne peut pas déterminer quels sont les problèmes cachés qu'il pourrait découvrir dans les travaux de construction, les fondations, les murs et ainsi de suite. Ainsi, la "somme forfaitaire" qui semble séduisante doit être basée soit

sur la propre bêtise de l'entrepreneur, soit sur un montant intégré pour le couvrir contre toute éventualité. 1£ dans ce dernier cas, il y a une excellente chance que vous soyez

vous ne payez pas plus pour le travail que vous ne le feriez si le travail était correctement spécifié et fait l'objet d'une offre.

Les dossiers de la Federal Trade Commission et d'autres agences similaires regorgent d'affirmations fausses et trompeuses telles que celles énumérées ci-dessus. "Trop beau pour être vrai" n'est tout simplement pas vrai. C'est un signal d'alarme qu'il faut surveiller et suivre avec la plus grande attention.

G. *Signer maintenant ou jamais :* le vendeur sera très désireux de vous faire signer tout de suite. Je sais que s'il n'obtient pas votre signature sur la ligne pointillée tout de suite, et que vous avez le temps de réfléchir à l'affaire, d'obtenir d'autres chiffres, de parler à d'autres personnes, il peut vous avoir perdu. C'est là que la pression commencera. Il peut essayer de vous convaincre qu'obtenir d'autres prix vous fera perdre du temps, que son prix est certainement le plus bas et qu'il ne faut pas y penser. "A quoi", vous demande-t-il, "allez-vous réfléchir ?" Et vous ne savez pas vraiment à quoi vous allez penser - vous lui avez juste dit ça pour le décourager - mais il vous poursuit avec vigueur : il peut commencer à ajouter des "attractions supplémentaires" pour conclure l'affaire. Ne vous inquiétez pas du fait qu'il vous offre quelque chose pour rien ; ces exactions sont intégrées dans le prix de l'affaire dès le départ.

Sa plus grande tentative d'accroche pourrait être de vous dire que le prix n'est valable que ce soir, et que demain il sera de 30 % supérieur. Ce genre de présage "tout de suite ou jamais" peut sembler convaincant. Il vous dira peut-être que les équipes de travail sont tellement surchargées qu'elles ne pourront pas accepter ce bas prix après ce soir, que les matériaux peuvent être endommagés et qu'il n'y a pas d'autre solution.

que le prix spécial n'est valable que ce soir, que le programme publicitaire spécial qu'ils ont lancé se termine à minuit ce soir, ou quelque chose de similaire.

Remarque : lorsqu'il s'agit d'un entrepreneur légitime, il n'y a pas de travail qui ne puisse être confié à un entrepreneur un jour ou deux plus tard aussi bien qu'à l'heure actuelle. I£ vous sentez

qu'en ne signant pas, vous perdez quelque chose de spécial, vous devez vous préparer au pire.

H. *"Vous n'avez pas confiance en moi ?":* le vendeur peut accorder trop d'importance aux références de son entreprise. Les références de l'entrepreneur de bonne réputation parlent d'elles-mêmes - depuis combien de temps il est en activité, les autres travaux qu'il a effectués, sa réputation d'intégrité et de résolution rapide et équitable des plaintes.

L'entrepreneur peu scrupuleux de l'amélioration de la maison va n'a pas ces atouts, et il essaiera de compenser en se créant d'autres références. Vous pouvez vous attendre à ce qu'il ait ouvert un compte bancaire et très probablement adhéré à la Chambre de commerce locale et au Better Business Bureau. Il a peut-être aussi obtenu de bonnes références de crédit auprès de divers fournisseurs de la région. Ces marques de légitimité rendent difficile le repérage de l'escroc par rapport à l'homme d'affaires honnête, car ces références devraient s'appliquer également aux deux. Il vous faut regarder derrière les références : pouvez-vous repérer les autres signaux d'alarme et les références s'arrêtent-elles à ces simples dispositifs de dénonciation ?

Un autre stratagème couramment utilisé pour gagner en respectabilité consiste à utiliser les noms de grandes marques telles que U.S. Steel, Reynolds Aluminum, et autres. Il y a eu des centaines de cas au cours des dernières années où des promoteurs de confiance ont utilisé les noms de ces entreprises nationales pour convaincre les clients qu'ils étaient eux-mêmes légitimes. En fait, il a été établi que les promoteurs ne sont pas, comme ils le prétendent, des "franchisés spéciaux" des fabricants de marque. L'impression donnée est que le promoteur est en alliance directe avec le fabricant, ce qui signifie que ces entreprises nationales ne toléreraient certainement rien d'autre que la plus haute qualité de fabrication de leurs

produits, et que le vendeur doit donc être de la plus haute réputation.

En fait, n'importe qui peut aller acheter ces produits de marque. De plus, de nombreux propriétaires ont été trompés en croyant que l'entrepreneur utiliserait ces produits de marque et, une fois le travail terminé, ils se sont aperçus que des marques inférieures avaient été utilisées.

Si l'un de ces signaux d'alarme fait surface, vous avez des raisons de croire que les autres défauts seront présents et que vous devez les rechercher. Les dangers de faire affaire avec le "mauvais" entrepreneur en rénovation domiciliaire sont nombreux et coûteux. Vous pourriez vous retrouver avec un travail de mauvaise qualité et des matériaux de qualité inférieure. Vous pourriez vous retrouver avec un travail de mauvaise qualité et des matériaux de qualité inférieure, ou encore ne rien faire du tout et voir votre paiement en espèces s'envoler. Vous pourriez vous retrouver avec des matériaux raisonnables, mais à un prix exceptionnellement bas. Vous pourriez constater que votre maison a été endommagée par des ouvriers négligents et insouciants. Vous pourriez voir votre crédit compromis en entrant en contact avec une société de financement non locale qui n'écoutera aucune excuse si les paiements sont en retard d'une minute seulement.

Les Aventures de l'homme tourbeux

Plus rapide qu'un tn1ck en fuite ! Plus puissant que l'arôme d'une tonne de fumier frais sur votre pelouse ! C'est Peat-Moss Man, l'un des meilleurs fraudeurs de l'industrie du bricolage.

Il s'agit d'un domaine de l'escroquerie qui n'implique pas le processus fastidieux du baratin d'un vendeur, des contrats, des documents de financement, etc. Ces gars-là opèrent à partir d'un vieux camion qui peut couvrir une quantité impressionnante de territoire en un seul après-midi. Les travaux les plus courants sont sans doute les travaux de "scellement de véhicules".

Un exemple typique : un camion crasseux s'arrête

devant votre maison, et le chauffeur vient vous annoncer qu'il vient de réaliser un travail de scellement d'une allée dans le voisinage et qu'il lui reste suffisamment de matériau pour que vous puissiez l'utiliser.

une allée de plus. Il peut faire votre allée pour le prix incroyablement bas de 25 dollars seulement, et vous aurez l'allée la plus élégante du quartier. Il y a de fortes chances que ce travail soit effectué pendant la journée, lorsque l'homme de la maison est au travail, et la maîtresse de maison, qui n'est peut-être pas au courant de la technologie du bitume, pense qu'elle fait une excellente affaire. Une vingtaine de minutes plus tard, on frappe à nouveau à la porte, et voilà votre client aussi brillant que vous l'aviez imaginé.

Le chauffeur sourit fièrement, et vous lui remettez votre chèque. Même l'homme de la maison pourrait être heureux, lorsqu'il rentre du travail, de trouver ce merveilleux travail effectué à un prix aussi bas. Mais à la prochaine pluie, lorsque le matériau se détache et que vous contemplez votre pelouse soudainement noire, lisse et brillante, vous réalisez que quelque chose a mal tourné.

Une autre astuce de Peat-Moss }.1an est de proposer de livrer à votre pelouse une quantité donnée de *mousse de* tourbe, *d'*humus, de fumier de bœuf ou de tout autre produit en vrac dont vous pourriez avoir besoin. On vous proposera un prix par boisseau, en estimant qu'il vous faudra, disons, 50 boisseaux. Une heure ou deux plus tard, le chargement en vrac *est* livré et vous recevez une facture de 100 boisseaux, accompagnée d'une déclaration embarrassée selon laquelle ils ont sous-estimé la quantité dont vous auriez besoin.

C'est difficile de discuter, avec un camionneur costaud qui se tient devant votre porte d'entrée avec une facture correspondant à ce que vous pensiez devoir payer. En fait, vous ne savez pas s'il a livré la bonne quantité, le double ou la moitié de ce dont vous auriez besoin. Mais pensant faire une bonne affaire, vous avez commandé quelque chose dont vous n'aviez peut-être pas besoin, et vous n'avez aucune idée de ce que vous avez reçu, si ce n'est une facture deux fois plus élevée que ce que vous pensiez.

Un meilleur piège "souris-oratoire" ?

Désinsectisation Les insectes sont parmi les plus grands nuisibles de tous.

C'est facile de convaincre un propriétaire inquiet que le...

Jittle bug l'homme trouvé dans le sous-sol est un termite dévoreur de bois et que la maison est dans une colère mortelle de s'effondrer à tout moment. Les "souris de mortier" sont une autre bête mythique qui a convaincu les propriétaires que leurs fondations et leur cheminée s'effondreront dans un tas si les démons ne sont pas enlevés. Si vous avez encore des soupçons, même ,v avec les services d'extermination réputés, votre comté L'agent agricole devrait être en mesure de vous informer sur le type de bestioles, s'il y en a, qui se cachent dans votre boiserie, et sur ce qui peut être fait, de manière efficace et économique.
iquement, pour s'en débarrasser.

Alors comment éviter les raquettes ?

Lorsque Snake Oil Sam sort pour colporter des projets d'amélioration de l'habitat, il a plus de rebondissements et de variations que vous ne pouvez l'imaginer. Si vous voulez éviter complètement les rackets, il y a quatre étapes absolues que vous devez suivre :

J. NE SIGNEZ AUCUN CONTRAT POUR DES AMÉNAGEMENTS DOMESTIQUES SANS AVOIR REÇU DES RÉPONSES ET DES SPÉCIFICATIONS RIGOUREUSES, CLAIRES ET DÉTAILLÉES.

2. NE SIGNEZ PAS DE CONTRAT SANS VOUS ÊTRE RENSEIGNÉ.

A REÇU DES OFFRES COHÉRENTES DE LA PART D'ENTREPRISES LOCALES RÉPUTÉES.

TRACTEURS.

3. 00 NE SIGNEZ AUCUN CONTRAT DE RÉNOVATION DOMICILIAIRE SANS AVOIR FAIT VÉRIFIER LE CONTRAT ET LES AUTRES DOCUMENTS PERTINENTS PAR UN AVOCAT.

4. NE SIGNEZ **AUCUN** CONTRAT D'AMENAGEMENT DU DOMAINE HOME WPROVEJ\.l'.ENT

JUSQU'À CE QUE VOUS AYEZ DISCUTÉ AVEC VOTRE BANQUIER DU FINANCEMENT GLOBAL DU PROJET.

Si vous voulez que le travail soit bien fait et que vous en ayez pour votre argent, il n'y a pas de raccourcis pour contourner ces étapes. Cela peut

sembler être beaucoup de travail. Mais si vous considérez que vous risquez de dépenser des milliers de dollars et d'endommager votre maison si vous engagez des personnes non qualifiées, le jeu en vaut la chandelle.

Un travail d'amélioration de l'habitat bien fait peut augmenter la valeur de votre maison. Il peut améliorer la qualité de votre environnement de vie. Il peut ajouter beaucoup de confort et de plaisir à votre vie de famille.

Un travail d'amélioration de l'habitat mal fait peut coûter cher, non seulement en termes d'argent, mais aussi de temps et d'ennuis. Ils peuvent causer des dommages à la propriété. Ils peuvent réduire la valeur de la propriété. Et il peut mettre en danger votre situation de crédit, par ailleurs bonne. Il n'y a aucune raison de prendre des risques. S'il faut le faire, **faites-le** bien.

Examinons de plus près les quatre étapes que vous devez suivre avant de signer un contrat, si vous voulez en avoir pour votre argent.

(A) Plans et spécifications

Les plans et les spécifications sont le cœur et l'âme de vos travaux d'amélioration de la maison. Les plans, souvent appelés "bleus", sont les indications visuelles de l'endroit où tout est censé aller, selon des mesures mathématiques exactes. Les spécifications sont les listes détaillées écrites de tous les matériaux et techniques qui seront utilisés pendant les travaux.

Les plans et les spécifications servent deux objectifs très importants
poses ;

A. Avec eux, vous savez à l'avance exactement ce que vous allez recevoir.

B. Ils permettent aux entrepreneurs de soumissionner à des conditions égales,

éliminant ainsi autant que possible les conjectures. Les matériaux de qualité inférieure peuvent être évités (ou choisis, si c'est ce que vous voulez) et la qualité du produit fini peut être basée sur des normes écrites convenues, plutôt que sur des hassings.

Même les emplois qui semblent relativement simples peuvent nécessiter

Les plans et les spécifications de vell-d rawn. Considérez, par exemple, les décisions qui doivent être prises concernant le simple projet de construction d'un bâtiment.

l'installation d'une porte entre deux pièces. Sans plans et sans spécifications, ces décisions seront en grande partie prises au hasard et, si vous trouvez l'entrepreneur au bon moment, vous aurez peut-être le travail que vous voulez.

Les plans, soigneusement dessinés selon des mesures exactes, indiqueront notamment l'emplacement exact de la porte, sa largeur et sa hauteur, sens d'ouverture, l'emplacement de la quincaillerie, l'emplacement des interrupteurs, le cas échéant, le dessin du montant de la porte, l'espace libre entre le bas de la porte et le sol fini (ce qui est particulièrement important s'il y a de la moquette du côté de la porte). l 'espace libre entre le bas de la porte et le sol fini (particulièrement important s'il doit y avoir de la moquette du côté où la porte s'ouvrira) ... si la quincaillerie doit être verrouillée ou non et, si oui, quel type ... quelle interférence éventuelle l'ouverture causera-t-elle au câblage, à la plomberie ou à d'autres composants structurels qui existent déjà à l'endroit où l'ouverture doit être coupée, et comment cette interférence sera éliminée.

Les spécifications indiqueront, entre autres, le matériau de la porte, le type et la qualité des charnières et des autres éléments de quincaillerie à utiliser, le type de finition à appliquer, la manière dont elle doit être appliquée et le nombre de couches, ainsi que le type de couvercle à utiliser pour les interrupteurs.

Avant d'établir les plans et les spécifications, le contrac teur devra également répondre à des questions telles que celles-ci : la porte créera-t-elle une ouverture entre deux pièces ?

Si la porte est ouverte alors qu'il n'y en avait pas auparavant et qu'elle sera laissée ouverte à des intervalles variables, quel effet cette ouverture pourrait-elle avoir sur les flux de chauffage et de climatisation dans la maison ? Si la porte mène à une nouvelle pièce qui a été ajoutée à la maison, la question des exigences mécaniques globales, y compris le câblage, la plomberie, le chauffage et la climatisation, doit être

prise en compte. Si une nouvelle salle d'eau a été ajoutée à l'intérieur de la nouvelle pièce, où seront fixées les conduites d'évacuation et d'alimentation, et quelle sera la quantité d'eau nécessaire à l'installation de la salle d'eau ?

de la maison devront être découpés pour permettre de tels raccordements ?

Tout ça juste pour une nouvelle porte ? Oui, si vous voulez faire
le droit.

Le travail que de bons plans et spécifications peuvent faire pour vous est d'une valeur énorme. Comme vous pouvez le constater, les quelques questions soulevées dans ces pages indiquent le genre de folie légère qui peut survenir si vous ne disposez pas des informations détaillées nécessaires pour définir le travail à la fois pour l'établissement des prix et pour la construction.

Comment obtenir les plans et les spécifications ? Selon Selon la nature du travail, vous pouvez le faire vous-même, trouver un entrepreneur ou engager un arclutecte ou un ingénieur pour le faire.

Si vous voulez le faire vous-même, vous devriez faire des recherches dans votre bibliothèque et votre librairie. Il existe un
de très nombreux guides qui peuvent vous aider à mettre en place des travaux simples
-... avec suffisamment de détails pour permettre d'établir un prix et de réaliser un travail satisfaisant. En outre, votre kiosque à journaux local contient de nombreux magazines de bricolage qui peuvent vous être utiles.

Pour ce qui est de demander à un entrepreneur de le faire pour vous, de nombreux constructeurs de bonne réputation prépareront ces documents pour vous moyennant des frais, et s'ils obtiennent le contrat, ils peuvent couvrir le coût de la préparation des plans et des spécifications dans le cadre du travail général. S'ils n'obtiennent pas le contrat, ils devraient s'attendre à être payés pour les efforts qu'ils ont déployés pour préparer les plans et les spécifications, et ils y ont certainement droit.

Si le travail est suffisamment important et/ou complexe, vous pouvez envisager d'engager un architecte et/ou un ingénieur pour préparer les plans et

les spécifications. Vous pouvez vous arranger pour que ce travail soit effectué soit sur la base d'honoraires forfaitaires, soit sur un pourcentage du coût final de l'ouvrage. En théorie, puisque l'architecte n'a aucun intérêt dans le projet lui-même, vous devriez obtenir de lui l'ensemble le plus objectif possible de plans et de spécifications.

La personne qui dessine les plans et les spécifications doit tenir compte de tous les codes de construction qui peuvent affecter le travail. Il peut s'agir de règlements de zonage, de règlements de lecture et de règlements de construction proprement dits. Si avez des doutes et que vous dessinez les plans vous-même, contactez l'inspecteur en bâtiment de votre communauté pour qu'il vous aide à déterminer si vous respectez ou violez les codes.

Peu importe qui dessine les plans et les spécifications, il faudra un temps considérable de votre part pour déterminer exactement ce que vous voulez, et transmettre vos désirs à la personne qui rédige le document si ce n'est pas vous. Ensuite, une fois les plans et les spécifications terminés, vous devez les passer au peigne fin pour déterminer si absolument tout est inclus et si tous les détails et mesures sont corrects. Une fois que tout ce travail a été accompli, vous êtes prêt pour l'étape nm.1 :.

(B) Obtenir des offres d'entrepreneurs de bonne réputation

Vous devez disposer d'un grand nombre de plans et de spécifications à mettre à la disposition des entrepreneurs. Choisissez vos entrepreneurs avec soin ; plus le travail est important, plus vous avez d'enjeux et plus vous devez faire des recherches. Les entrepreneurs peuvent vous offrir des références, et vous voudrez peut-être vérifier par vous-même auprès des personnes pour lesquelles ils ont travaillé. Votre banque peut vous aider à vérifier la fiabilité financière de l'entrepreneur. C'est plus important qu'il n'y paraît, car si vous faites affaire avec un entrepreneur peu scrupuleux qui ne paie pas ses fournisseurs ou ses ouvriers à temps, vous risquez de vous retrouver avec un privilège sur votre maison - une situation des plus contrariantes. Si votre communauté exige l'obtention d'une licence pour divers entrepreneurs, assurez-vous que leurs licences sont à jour et en règle.

Une discussion personnelle avec chaque entrepreneur que vous

que vous pourriez vouloir inviter à faire une offre est le plus important. Vous n'êtes pas obligé d'aimer la personne, mais vous devez la respecter. Plus important encore, vous devez faire preuve d'un jugement humain pour savoir si vous pensez que les difficultés peuvent être aplanies de manière équitable si elles surviennent.

L'invitation à soumissionner signifie que vous donnez au tracteur une copie des plans et des spécifications et que vous lui demandez de vous donner un prix pour les travaux qui y sont mentionnés. Il doit vous remettre une proposition de contrat indiquant non seulement le prix, mais aussi la date de début et d'achèvement des travaux, ainsi que d'autres points qui seront discutés.

Certains entrepreneurs préfèrent vous donner un devis sur la base d'une méthode dite "cost-plus". Cette méthode signifie qu'ils vous factureront, à leur coût, tous les matériaux et la main-d'œuvre nécessaires au travail et qu'ils ajouteront un pourcentage convenu pour leur bénéfice. Cette méthode, si elle est correctement appliquée, peut être préférable à une offre forfaitaire, bien qu'elle comporte un élément de risque. En premier lieu, une offre à prix coûtant majoré doit préciser les taux de base de la main-d'œuvre et le coût prévu des matériaux. Dans le cas d'une offre forfaitaire, vous devez supposer que le tracteur a prévu une somme suffisante pour couvrir tous les imprévus. Il se peut donc que vous payiez plus que ce que vous obtenez. Dans une offre à prix coûtant majoré, vous pouvez économiser si l'entrepreneur travaille efficacement et si le travail ne pose pas de problèmes imprévus. Vous risquez de payer plus cher si l'exécution n'est pas à la hauteur ou si des problèmes surviennent. Un contrat à prix coûtant majoré avec un maximum garanti est une façon d'éviter cela ; c'est une sorte de croisement entre un montant forfaitaire et un contrat à prix coûtant majoré.

Les offres doivent pouvoir être retournées à une date précise. Une fois toutes les offres reçues, accompagnées du contrat proposé par chaque constructeur, vous devez

évaluer les offres. La première hypothèse est que l'offre la plus basse *est* la meilleure.

Ce n'est pas forcément vrai. En plus du coût de base,

vous devez évaluer un certain nombre de clauses du contrat (voir section suivante), réévaluez la réputation du constructeur, déterminez comment vous vous entendrez personnellement avec le constructeur.
lui et rus foreman.

(C) L'Attol'ney, le Contrat, et autres Dooums

Tout d'abord, un mot sur les contrats en général : les contrats sont des documents juridiquement contraignants. Ils énoncent tous les droits et obligations des parties, ou du moins ils sont censés les énoncer. *Si vous signez* un contrat sans l'avis d'un avocat, vous ne saurez pas si tous *vos* droits sont correctement inclus, et vous ne saurez pas si tous les devoirs et obligations de l'*autre* partie sont correctement inclus. Les déclarations verbales ou
Les promesses n'ont aucun sens si elles ne sont pas expressément énoncées dans le contrat. Dans les contrats de construction, il peut y avoir de nombreux droits auxquels vous pouvez prétendre et de nombreuses obligations que l'entrepreneur doit respecter, dont vous n'êtes peut-être pas du tout conscient si vous n'avez pas reçu les conseils appropriés. Vous avez tout à perdre et rien à gagner en concluant un contrat sans l'avis d'un avocat. Ses conseils ne devraient pas représenter plus qu'un coût nominal, et il pourrait s'agir d'un *très* petit investissement si l'on considère que beaucoup d'argent et d'éventuelles contrariétés sont en jeu.

Voici une liste de contrôle des éléments que votre contrat d'amélioration de l'habitat devrait contenir. Selon la situation, il peut y avoir d'autres points que votre avocat voudra inclure.

-Le contrat doit indiquer clairement que les travaux doivent être effectués en stricte conformité avec les plans et les spécifications, et les plans et spécifications doivent être joints au contrat et en faire partie intégrante. Si le contrat ne le stipule pas, l'entrepreneur n'est pas nécessairement obligé de suivre les plans et les

spécifications. Dans ce cas

Dans ce cas, tous les efforts déployés en ce qui concerne les plans et les spécifications n'auront servi à rien. Si l'entrepreneur n'est pas obligé de suivre les plans, ils sont pratiquement sans valeur.

-Le contrat doit indiquer spécifiquement le délai dans lequel

La date à laquelle les travaux doivent être effectués : la date de début et la date de fin. L'une des plaintes les plus courantes concernant les travaux d'amélioration de l'habitat est que le travail n'est jamais terminé à la date prévue. Votre meilleure protection contre un tel événement est une clause de pénalité, qui imposerait au tracteur une certaine somme d'argent pour chaque jour où il ne respecte pas la date d'achèvement. En toute équité, l'entrepreneur qui accepte une telle clause pénale pourrait également demander une clause d'attribution qui lui donnerait un montant supplémentaire s'il termine le travail, conformément aux plans et aux spécifications, avant la date d'achèvement. Ces questions sont sujettes à négociation. Si vous n'êtes pas disposé à accepter une clause d'adjudication lorsque l'entrepreneur insiste, une autre protection possible consiste à retenir le montant de la clause d'adjudication.

le paiement final jusqu'à ce que le travail soit terminé.

-Le contrat doit préciser le mode de paiement ; par exemple, un montant fixe à la signature du contrat, des paiements périodiques d'un certain pourcentage au fur et à mesure de l'avancement des travaux et un solde final à la fin des travaux. Comme dans le paragraphe précédent, vous pouvez vous protéger en ce qui concerne la qualité de la main-d'œuvre en retenant une certaine partie, par exemple 10 %, jusqu'à une période donnée après l'achèvement des travaux, par exemple 30, 60 ou 90 jours. Cela vous donne un certain poids au cas où un aspect de la fabrication ou des matériaux s'avérerait défectueux peu après l'achèvement du travail.

-Le contrat doit préciser la nature des garanties

relatives à l'exécution et aux matériaux. Il doit indiquer l'obligation de l'entrepreneur de remédier à tous les défauts et la durée de cette obligation.

- Normalement, l'entrepreneur est chargé d'obtenir

tous les permis nécessaires. Votre contrat devrait le stipuler, et il devrait également indiquer qu'il est responsable de se conformer à toutes les lois qui peuvent s'appliquer au travail.

Pour les travaux plus importants, vous voudrez peut-être avoir l'assurance que

l'entrepreneur doit achever les travaux comme prévu. Une façon courante de le faire est d'obtenir une garantie de bonne exécution qui, en fait, vous versera l'argent nécessaire à l'exécution du travail si l'entrepreneur ne le fait pas. Si vous et votre entrepreneur avez convenu d'une garantie de bonne exécution, le contrat doit le stipuler et indiquer qui doit payer le coût de la garantie de bonne exécution.

si l'une des parties ne s'exécute pas1. Si vous n'effectuez pas les paiements comme convenu, ou si l'entrepreneur ne s'acquitte pas de ses obligations...

son travail comme convenu, il y aurait un règlement qui satisferait les deux parties dans un tel cas.

-Le contrat doit exiger que l'entrepreneur paie

pour tous ses laboratoires, fournitures et sous-traitants en temps voulu. Pour prouver qu'il l'a fait, l'entrepreneur doit accepter de vous fournir des renonciations de privilège de toutes ces parties. (Voir la discussion plus loin).

-Vous voulez que l'entrepreneur ait une assurance adéquate.

pour vous protéger au cas où une personne serait blessée ou un bien endommagé à la suite de son travail. Le contrat doit stipuler qu'il dispose d'une assurance contre les accidents du travail et d'une assurance responsabilité civile appropriées à cet égard.

-Rares sont les contrats qui, une fois signés, ne sont pas modifiés à un moment ou à un autre. Si des modifications sont convenues dans le contrat, les deux parties doivent être invitées à signer un ordre de modification écrit qui précise la modification et le coût ou le crédit de la modification.

Méfiez-vous de ce qui suit :

-Des garanties irréalistes, que ce soit en ce qui concerne la durée de vie des matériaux ou la qualité de l'exécution. De telles garanties peuvent avoir été offertes pour vous inciter à signer...

le contrat en premier lieu. S'ils ne sont pas réalistes, et si personne n'est là pour les honorer dans les années à venir, ils ne valent pas le papier sur lequel ils sont imprimés.

-Faites attention à toutes les déclarations que l'escroc hésite à mettre par écrit. Des déclarations telles que "Nous n'avons pas besoin de mettre cela dans le contrat, vous avez ma parole d'honneur" peuvent être bien intentionnées, mais elles n'ont aucun sens. S'il est réticent à mettre par écrit quelque chose qu'il a promis verbalement, vous devez vous inquiéter et corriger la situation immédiatement. Une fois le contrat signé, vous ne pouvez pas le forcer à mettre d'autres déclarations par écrit.

-Les contrats qui ne prévoient que la main-d'œuvre, même si les taux horaires sont précisés, peuvent être dangereux. Si le contrat stipule que vous payez les matériaux, il est très probable que vous n'aurez aucun contrôle sur la quantité ou le coût des matériaux qui seront utilisés pour le travail. Le coût maximal complet doit être connu et spécifiquement énoncé dans le contrat dès le départ.

-Contrats imprimés fournis par le contractant
sont très susceptibles d'être pondérés en sa faveur. Ils méritent un examen approfondi de la part de votre avocat avant d'être signés.

Un certain nombre d'autres documents sont susceptibles d'être complétés.
devant vous au cours de vos négociations. Vous trouverez ci-dessous une description générale, mais vous devriez demander à votre conseiller juridique de vous aider.

Les lois d'un État à l'autre peuvent différer, et des circonstances différentes peuvent créer des documents de nature différente.

Renonciation au privilège. Dans la plupart des États, la loi stipule que si un tracteur ne paie pas ses ouvriers, ses fournisseurs ou ses sous-traitants...
Ces personnes peuvent prendre un privilège sur votre maison. Cela peut être particulièrement gênant, car

vous avez peut-être payé l'entrepreneur, qui vous a fait une double trahison en ne payant pas ceux qui ont vraiment droit à l'argent, et vous vous retrouvez quand même à devoir payer les soustraitants pour le montant indiqué. En outre, ils ont une main de fer sur votre propriété.

et vous ne pourriez pas le vendre ou l'hypothéquer davantage sans les satisfaire d'une manière ou d'une autre. Lorsque l'un de ces sous-traitants ou fournisseurs est payé, il doit signer un document appelé renonciation au privilège. Il s'agit d'une reconnaissance du fait qu'il a été payé pour des biens ou des services rendus. 11Le tracteur devrait être tenu de vous fournir une renonciation au privilège avant que vous n'autorisiez le paiement à son profit. Si le financement du projet est assuré par votre banque locale, celle-ci doit comprendre que les fonds ne doivent pas être débloqués sans les renonciations de privilège appropriées.

Certificats d'achèvement. Un certificat d'achèvement indique que le travail a été achevé à votre satisfaction et conformément à tous les plans et spécifications. L'un des abus les plus courants dans le domaine de l'amélioration de l'habitat se produit lorsqu'un entrepreneur convainc le propriétaire de signer un certificat d'achèvement *avant que* le travail *ne* soit réellement terminé. Cela permet à l'entrepreneur de toucher son argent avant d'avoir terminé son travail et donne au propriétaire peu de recours si le travail n'est pas terminé de manière satisfaisante. Souvent, au cours du brassage des papiers, l'entrepreneur sans scrupules peut vous convaincre de signer un certificat d'achèvement des travaux à votre insu. Souvenez-vous du cas précédent du couple qui a perdu sa maison parce qu'il avait signé un acte de propriété réel.

Vous ne devez en aucun cas signer un document vierge documents ou certificats d'achèvement remplis jusqu'à ce que ,vail a effectivement été réalisé à votre satisfaction.

Ordres de modification. Comme nous l'avons déjà indiqué, votre contrat de base doit prévoir des ordres de modification signés pour tout changement convenu. Mais une telle clause dans le contrat ne profite à personne si vous ne créez pas et n'exécutez pas ces

ordres de modification au fur et à mesure des changements. Même si les changements ne représentent que quelques dollars dans un sens ou dans l'autre, ils doivent être précisés. Il suffit de quelques

Il n'y a pas de moment pour rédiger et signer un ordre de modification, et il n'y a aucune raison pour que cela ne puisse pas être fait sur place dès qu'un changement est accepté. Cela peut être aussi simple que : "Changez la peinture du mur Afrom du type X au type Z. Coût total supplémentaire

$6.10. Signature, ou peut-être initiales, des deux parties." Ne laissez pas ces éléments à la mémoire. Il peut y avoir un

Il y en a beaucoup au cours d'un travail, et il n'en résulte rien d'autre que des tracas si vous n'avez pas d'ordres de modification écrits pour chaque ite1n.

Accords de sécurité. Les accords financiers qui que vous contractez peut éventuellement exiger que vous donniez votre propriété en garantie du prêt. En d'autres termes, une hypothèque est placée sur votre maison. Si vous êtes sûr d'avoir fait affaire avec un entrepreneur de bonne réputation et que vous avez bénéficié des conseils de votre avocat, celui-ci devrait déterminer en votre nom que vous n'apportez pas plus de garanties que nécessaire pour satisfaire aux exigences de financement.

Ceci est de la plus haute importance : Si vous vous retrouvez à avoir signé un contrat d'amélioration de l'habitat après un discours de vente tourbillonnant, et qu'il y a le moindre soupçon que vous pourriez être dans les griffes d'un escroc, sachez qu'en vertu de la loi fédérale sur la vérité en matière de crédit, vous avez le droit de résilier (annuler) toute transaction qui pourrait entraîner un privilège, une hypothèque ou une autre garantie sur votre maison. Si vous souhaitez exercer ce droit, vous devez le faire dans un délai de trois jours ouvrables à compter de la date de la transaction, ou dans un délai de cinq jours à compter de toute date ultérieure à laquelle toutes les informations importantes requises par la loi vous ont été communiquées. Selon la loi, vous avez également le droit de recevoir le remboursement de tout acompte si vous annulez. Le concessionnaire

est tenu de vous remettre un exemplaire de la notification de votre droit de résilier le contrat. S'il ne le fait pas, il enfreint la loi sur la vérité dans les prêts et s'expose à des sanctions fédérales. Il est possible qu'au cours du brassage de documents, un promoteur peu scrupuleux essaie de vous faire signer un contrat de prêt.

certains documents, en vertu desquels vous renonceriez à votre droit de résiliation en vertu de la loi sur la vérité des prêts. Ce fait renforce les déclarations précédentes selon lesquelles *vous ne devez pas signer de documents de quelque nature que ce soit concernant une opération d'amélioration de l'habitat sans avoir obtenu au préalable l'avis de votre avocat.*

(D) Le financement

L'un des leurres courants que l'escroc de la rénovation domiciliaire utilisera pour obtenir votre naine sur un contrat est le crédit facile. (Voir la quatrième partie pour plus de détails sur les "Mythes du crédit E-Z").

Ce serait déjà assez mauvais si vous signiez un contrat qui

vous a laissé la responsabilité d'un travail ou de matériaux bâclés. Ce serait pire *si* vous aviez signé un contrat qui ne vous donnait aucun recours contre l'entrepreneur. Et le pire serait de vous retrouver avec une hypothèque sur votre maison auprès d'un prêteur éloigné qui n'aurait aucune patience ni sympathie en aucune circonstance. Vous n'êtes rien d'autre qu'un numéro sur leur ordinateur, et au moindre signe de retard de paiement, vous pouvez être soumis à toutes sortes de harcèlement et d'aggravation.

La meilleure solution, si vous souhaitez améliorer votre maison...

est de discuter dès le départ des modalités de financement avec votre institution financière locale.

Vous seriez bien avisé de rendre une petite visite à votre agent de crédit.

avant même que vous ne commenciez à élaborer vos plans et vos prêts Si, par le passé, vous avez donné à Ruma une bonne connaissance de votre situation financière globale, il devrait être en mesure de vous aider.

peut vous aider à déterminer le montant que vous pourriez consacrer à l'amélioration de votre maison et le type de programme de financement qui conviendrait le mieux à votre budget à court et à long terme. L'avantage d'une telle visite est qu'elle ne coûte rien.

Avant de signer votre contrat, vous devez être certain que vous aurez l'argent nécessaire pour le rembourser. Pour cela, il faut

la visite à la banque pour la demande de prêt, et la mise au point avec votre agent de crédit.

Voici quelques raisons qui ont fait leurs preuves et pour lesquelles vous serez

Il est préférable de rechercher votre propre financement, plutôt que de laisser l'entrepreneur s'en occuper pour vous :

- Votre autre prêteur sera plus à même de vous aider à résoudre certaines des complexités du contrat, des plans et des spécifications. Il repérera peut-être des problèmes qui vous ont échappé et aura peut-être des suggestions à faire pour vous faire économiser de l'argent.
- Il est fort probable que vous obteniez un meilleur taux d'intérêt en traitant vous-même plutôt qu'en passant par un prêteur inconnu et éloigné.
- Un étranger essaie de prendre toutes les garanties qu'il peut obtenir, ce qui peut très bien être plus que nécessaire. Votre prêteur local devrait être plus équitable à cet égard, en ne prenant des garanties que si elles sont nécessaires, et si elles ne sont pas nécessaires.

est nécessaire, en ne prenant que la quantité nécessaire.

- Si vous avez l'occasion, à un moment donné, de refinancer le prêt, ce sera beaucoup plus facile si vous traitez avec des banques.

avec vos propres sources locales qu'avec un étranger. De plus, il ne faut pas s'attendre à ce que l'étranger soit très compatissant si vous êtes dans le pétrin et que vous avez besoin d'un délai supplémentaire en cours de route. Le fait de traiter directement avec votre propre institution vous permet de poursuivre votre relation personnelle avec elle. C'est particulièrement précieux, notamment en ce qui concerne toutes vos autres questions financières.

- Vous voudrez peut-être que votre entrepreneur organise

votre financement pour vous. S'il le fait par l'intermédiaire d'une institution locale, vous devriez prendre le temps de vous rendre sur place pour vous faire connaître et créer un rapport personnel avec le prêteur. Cela peut s'avérer utile plus tard. Si l'entrepreneur a

l'intention de placer le financement auprès d'une agence extérieure, la prudence est de mise ; demandez un devis précis sur les taux et les conditions, puis prenez le temps de comparer...

avec d'autres sources locales avant de vous engager.

Une visite chez l'assureur

Une discussion avec l'agent qui s'occupe de votre assurance habitation est nécessaire avant le début des travaux. Même si le contractant lui-même est couvert pour tout dommage corporel ou matériel, vous voulez être sûr que votre famille est couverte de manière adéquate au cas où une bizarrerie, dont le contractant n'est pas nécessairement responsable, causerait un dommage ou une blessure corporelle.

En outre, les améliorations elles-mêmes peuvent ajouter à la valeur de la propriété et vous voudrez ajuster votre acte d'assurance incendie "Ordingly".

Une dernière mise en garde

Même si vous êtes allé jusqu'à obtenir des plans et des spécifications soigneusement dessinés... et même si vous avez pris le plus grand soin de choisir vos entrepreneurs pour soumissionner sur le travail... et même si vous avez eu les meilleurs conseils juridiques pour rédiger un contrat à toute épreuve... vous pouvez encore avoir des problèmes.

Le meilleur contrat du monde ne peut qu'énoncer les droits et les obligations des parties, ainsi que les recours en cas de violation des droits. Si vos droits sont violés et que *vous n'exercez pas le recours que le contrat vous offre, vous pourriez tout aussi bien ne pas avoir de contrat du tout.* S'il semble y avoir une quelconque violation du contrat, même de la plus petite nature, vous devez prendre des mesures *immédiates* pour protéger vos droits. Chaque jour qui passe vous éloigne de plus en plus de tout recours auquel vous pourriez avoir droit. Le contrat est votre arme, mais il ne vous servira à rien si vous ne l'ut ilisez pasUn c ontrat est une affaire juridique, pas un tlung de copains.

Vous

Vous devez partir du principe que l'autre personne va exercer ses droits rapidement et pleinement, et vous devez agir en conséquence. Faire moins que cela revient à annuler toutes les précautions que vous avez déjà prises.

FA):lTTlIREE :

PEUT-ON VRAIMENT TROUVER LE VRAI BONHEUR DANS LES DOMAINES D'AGUA CALDO ? LA GRANDE FOLLE DE LA ND A1v1ERICAINE

Rêves à vendre, première partie : la victime col bleu

Eddie fait un voyage dans le temps. C'est un après-midi d'été et il est à nouveau un jeune garçon, faisant la course avec son père à travers un parc d'attractions. pendant que maman prépare le pique-nique du dimanche après-midi.

Un déjeuner sympa. C'est agréable ici à la campagne. On peut lancer une pierre sur un arbre ou poursuivre un lapin dans les broussailles. On peut crier fort si on en a envie, et on peut courir à toute vitesse dans n'importe quelle direction sans se heurter à qui que ce soit. La ville, les rues bondées et le bruit sont bien loin. La campagne est amusante....

Maintenant, il est dans les montagnes par une fraîche après-midi d'automne,

assis sous son porche, admirant le doré, le roux et l'écarlate des feuilles qui changent. Il vient de faire une belle promenade à vélo avec ses deux petits-enfants qui sont venus de la ville pour lui rendre visite ce week-end. Les enfants sont à l'intérieur en train de regarder leur grand-mère préparer le dîner, et Eddie se détend, en pensant au calme et à la beauté de la nature. La campagne est paisible. ...

La scène champêtre s'estompe lentement tandis qu'Eddie se penche en avant et concentre ses yeux dans la pièce sombre sur les mots écrits sur le petit papier qu'il tient dans sa main :

"Trouvez le vrai bonheur à Agua Caldo Estates ! Profitez de journées ensoleillées sans nuages et de soirées vivifiantes,

loin du tumulte de la ville. La pêche, la chasse, la nature dans toute sa gloire, tout cela devant votre porte. Evadez-vous vers une vie dont vous avez toujours rêvé. Agissez maintenant. Ne restez pas sur la touche. Seulement 79 $ vous permettront de réaliser votre rêve. Il suffit de remplir le formulaire... "

"Qu'est-ce qu'il y a, Eddie ?", dit la voix brusquement. " On dirait que tu es à des millions de kilomètres. "

"Non, c'est rien, Mike. C'est juste que j'ai des doutes sur quelque chose.

Donne-moi une autre chance, avant que je doive retourner...

à la ligne."

Le barman verse un verre et Eddie le boit d'un trait. Il hésite une minute, puis range la pochette d'allumettes contenant ses rêves dans la poche de sa chemise et sort par la porte, sous la pluie battante, en direction de l'usine située de l'autre côté de la rue. L'heure du déjeuner est passée.

Rêves à vendre, deuxième partie : la victime en col blanc du \V.

Stan et Shirley font un voyage à travers le pays. Ils s'amusent autour du piano-bar à 36 000 pieds d'altitude, dans un gros avion argenté en route pour Las Vegas, au Nevada. Bien que Stan soit en apparence l'image même de la "joie de vivre", au fond de lui, il se méfie un peu de cette aventure. À l'origine, ils avaient prévu des vacances plus modestes dans un chalet près du lac, mais le virus de Las Vegas les rongeait depuis des années. La décision finale d'aller à Vegas, étrangement, a été plus politique que personnelle. Stan était ce qu'on appelle dans le métier un "jeune cadre en pleine ascension" dans une grande agence de publicité de la côte est. Il gagnait bien sa vie, mais il était aussi pris au piège de la hiérarchie de l'entreprise, l'un des pires

symptômes étant qu'il devait faire attention à la façon dont ses affaires personnelles se reflétaient dans ses fonctions. Pour les aînés qui regardent depuis les échelons supérieurs, les jeunes cadres astucieux qui montent doivent faire preuve d'une grande prudence, d'un bon jugement et d'une pensée solide,

et la responsabilité fiscale. Des vacances au lac auraient convenu aux anciens.

Mais sur le propre échelon de Stan, et sur le TUJ1g juste au-dessus de lui, les apparences, et la bonne touche de vantardise à l'heure de la queue de coq, étaient essentielles pour maintenir une image de réussite dans ce groupe de pairs orienté vers la réussite. Ceux qui ne font rien n'ont rien. Ceux qui réussissent réussissent. Dans la bataille constante pour la prochaine augmentation de salaire ou la prochaine motion, celui qui avait un profil élevé avait plus de chances d'être reconnu que celui qui avait un profil *bas*. Pendant ces mois de vacances d'été, les heures d'ouverture et les heures de cocktail étaient remplies de récits d'aventures dans les Caraïbes, de visites de capitales européennes, d'expéditions de pêche en haute mer dans le golfe du Mexique ; voilà ce que faisaient les gens qui réussissaient. Les paresseux louaient un chalet au bord du lac.

Un des toppers qui a particulièrement impressionné Stan. Un collègue a raconté qu'il avait acheté une maison de vacances dans les collines du Vermont. Sa deuxième maison à lui !

Shirley a été prise dans le même syndrome.

Parmi ses pairs tout aussi passionnés, les récits de rencontres avec Buddy Hackett et Dean Martin dans les casinos étaient sûrs de susciter plus de jalousie que les récits de soirées passées sous le porche du lac à écouter les moustiques et à enduire de lotion à la calamine le sumac vénéneux de Junior. L'homme qui jouait du piano était un mélange jovial et robuste de Père Noël, de W. C. Fields et de la Grande Citrouille. Il vient de payer une troisième tournée de boissons pour les quelques couples qui se pressent autour de lui et chantent avec lui. A mi-chemin dans le Missouri, il a demandé à quitter ses fonctions pour reposer ses doigts et sa gorge.

La bande s'est dispersée vers différents sièges du salon.

Quelques instants plus tard, le Père Noël s'est approché de Stan et Shirley. Il leur a dit avec

enthousiasme combien il allait s'amuser à Las Vegas et, sur

apprenant qu'il s'agissait de leur premier voyage, leur a assuré qu'ils allaient aussi passer de bons moments. Stan, gracieux mais quelque peu confus face à la générosité du Père Noël, le remercie à nouveau abondamment pour les boissons et propose de lui rendre la pareille. Le Père Noël jette un coup d'œil dans le salon, comme pour s'assurer que personne ne t'espionne, puis leur confie : "Je ne veux pas que vous pensiez que je ne suis pas vraiment un type bien, mais je dois avouer que je fais cela pour des raisons professionnelles. Vous savez, Las Vegas est un endroit assez féroce quand il s'agit d'attirer les gens dans votre casino. Tout le monde offre toujours des gin1idicks d'une sorte ou d'une autre pour amener

Je travaille pour une société qui représente certains des endroits de Vegas et chaque fois que j'ai l'occasion de rencontrer des gens sympas et de leur parler de notre société, j'essaie de le faire. Et *regardez,* "pourquoi plaisanter avec ça ? Si je vous dis exactement ce que je fais, vous me croirez et vous aurez plus de chances de profiter de ce que nous avons à vous offrir. Si je me comporte comme un homme mystérieux, vous risquez de penser que je suis une sorte d'imposteur, et vous resterez à l'écart."

Stan et Shirley ont été dûment impressionnés par le Père Noël.

et aussi curieux d'en savoir plus sur l'auberge qu'il représentait. Le stratagème du Père Noël a fonctionné à merveille. Il continue : "Où est-ce que vous logez ? Oh, c'est génial ! Nous avons un bureau dans votre hôtel. Une fois que vous aurez déballé vos affaires et que vous serez installés, apportez cette carte à notre bureau dans le hall et ils vous aideront à vous installer. Dites-leur que c'est moi qui vous envoie et ils vous donneront sûrement un petit extra. Vous pourrez obtenir gratuitement des boissons, des repas, des visites guidées, tout ce dont vous aurez besoin pour vous occuper tout au long de votre séjour. Et il n'y a pas de piège, je vous l'assure ; si vous ne voulez pas vous impliquer dans tout cela, dites

simplement non merci. Mais c'est gratuit, alors
pourquoi ne pas regarder ?
en elle ?"

Le Père Noël vit l'acceptation enthousiaste sur le visage de Stan et sut qu'il était temps de passer à la vitesse supérieure. Après quelques minutes de bavardage sur le nombre d'enfants, le temps et la profession de Stan, le Père Noël leur demande s'ils sont propriétaires de leur propre maison. "Un appartement ? C'est drôle, j'aurais pensé que vous auriez une propriété. Entre hommes d'affaires, vous savez, il y a beaucoup de choses positives dans la propriété que vous ne pouvez pas avoir dans un appartement."

Stanley acquiesce, mais confie que le temps et le compte en banque ne sont pas encore au rendez-vous pour un investissement aussi important. C'est exactement ce que le Père Noël voulait entendre.

"Quel gros investissement ?" Le Père Noël rit. "Si tu joues bien tes cartes, tu peux te lancer dans l'immobilier avec un tout petit investissement et finir par gagner un paquet. Je connais beaucoup de gars qui l'ont fait."

Le Père Noël réagit à l'expression interrogative sur le visage de Stan. "Comment ça?" demande Stan avec un mélange de curiosité et de scepticisme.

"En achetant des terres", a dit le Père Noël. "Pas n'importe quel terrain, mais des terres brutes, les bonnes terres brutes, au bon endroit et au bon moment. Vous faites la bonne affaire et vous pouvez voir un investissement de 1000 $ quadrupler en quelques années."

Le scepticisme de Stan s'est manifesté : "Vous ne parlez pas de certains de ces accords fonciers dont j'ai entendu parler, n'est-ce pas ? J'ai entendu parler de plus de gens qui se sont retrouvés coincés sur ces choses et je n'ai jamais entendu parler de quelqu'un qui a gagné de l'argent avec ça."

Le père Noël a regardé ltrrt, insulté. "Ecoute, Stan," dit-il, "nous sommes assis ici dans un avion à huit kilomètres du sol, et je n'ai rien à gagner à me faire des ennemis. J'ai entendu parler de ces accords aussi, et je ne voudrais pas

ne les touchez pas avec un bâton de dix pieds. Je parle de la vraie chose. Et il y en a beaucoup si vous savez où aller. Laissez-moi vous donner quelques exemples."

Une tournée de boissons et une série d'exemples les ont emmenés

de l'ouest du Kansas jusqu'à McCarran Field à Las Vegas. Au moment de l'atterrissage, le scepticisme de Stan avait été étouffé par sa curiosité et s'était teinté d'une pointe d'avidité . Le Père Noël avait pris quelques notes appropriées sur leur conversation.

Le lendemain matin, Stan et Shirley prennent la carte du Père Noël et traversent le hall bondé pour se rendre à Bountiful Pleasures, Unlimited, un petit bureau situé dans la galerie de l'hôtel. Selon les instructions, Stan a donné le nom du Père Noël et la jolie fille derrière le bureau a reconnu le signal. Quelques instants plus tard, un jeune homme élégant sort d'un petit bureau intérieur et embrasse Stan et Shirley comme si le Père Noël et lui étaient des camarades de chambre de collège perdus depuis longtemps.

Le jeune homme s'est présenté comme "Old Buddy Sammy". Il a conduit Stan et Shirley dans son bureau intérieur et leur a demandé s'ils voulaient boire un verre ou manger un morceau. Il leur a présenté l'ensemble des avantages qu'ils avaient à offrir, y compris les repas, les spectacles et même de l'argent gratuit à utiliser dans les machines à sous.

Puis, avec une franchise qui surpasse même celle du Père Noël, Old Buddy Sammy explique que Bountiful Pleasures, Un limited est une société de relations publiques qui représente un promoteur communautaire, et qu'ils veulent que leurs visiteurs aient la chance d'entendre parler des merveilleuses possibilités d'investissement dans une vaste ville nouvelle en cours de construction dans l'Ouest glorieux. "Non", a-t-il anticipé leurs doutes, "il ne s'agit pas d'un simple projet immobilier. Il s'agit d'une ville réelle, honnête, en cours de construction. C'est l'une des meilleures situations depuis longtemps pour l'investisseur potentiel."

Le vieux B11ddy Sammy a laissé entendre qu'il était au courant de la discussion de Stan avec le Père Noël dans l'avion, et sans faire de clin d'œil, il a fait savoir à Stan que cela pourrait être l'opportunité dont le Père Noël avait parlé.

"Qu'est-ce que tu as à perdre ?" Le vieux copain Sammy a dit.

Quand Stan et Sl1irley ont quitté le bureau, ils ont pensé qu'ils
sa "v un autre couple entrant qui avait été avec eux dans l'avion, pour être accueilli par Old Buddy Sammy comme s'ils avaient tous été de vieux colocataires de collège ensemble.

Le diQner-sl1ow gratuit ce soir-là était superbe. De jolies filles, de beaux hommes, des décors somptueux, des blagues amusantes. Au cours du dîner, une jolie jeune femme s'est approchée de leur table et leur a dit qu'elle représentait Bountiful Pleasures, Unlimited et qu'elle voulait savoir s'ils passaient un bon moment et s'ils pouvaient accepter une bouteille de champagne gratuite de la part de leurs bienfaiteurs.

Pour maintenir l'ambiance et le mon1entum, une autre fille s'est approchée pour les prendre en photo.
-avec l'aimable autorisation de Devinez qui. En retournant dans leur chambre.
Le soir, ils ont trouvé sous leur porte un paquet de mate rials représentant la "ville du futur" dont leur avait parlé Old Buddy Sammy. En *tant que* publicitaire,
Stan a pu apprécier le professionnalisme et les dépenses importantes qui ont été nécessaires pour préparer le kit. Il a reconnu que certaines des déclarations étaient exagérées, mais les statistiques...
en ce qui concerne le nombre de lots et les investissements prévus par les promoteurs était en effet impressionnant.

Comme demandé, Stan.a signé le bordereau dans le paquet qui indiquait qu'il l'avait reçu, et a pris le reçu avec lui le lendemain matin pour le retourner comme leur "ticket" à la "Réunion d'opportunité d'investissement".

Le premier point à l'ordre du jour était la présentation d'un film dont De Mille lui-même aurait été fier. Des plans aériens montrant des vues de la grandeur de l'Ouest étaient agrémentés d'une bande sonore conçue à

des fins plus hypnotiques qu'informatives.

Le message subliminal de la narration : "Vous pouvez trouver le vrai bonheur à Agua Caldo Estates ! Prenez votre

Vous avez le choix entre des bénéfices considérables ou une vie luxueuse dans une communauté du futur. Ou, si vous choisissez le bon moment, vous pouvez avoir les deux ! À l'est, la grandeur majestueuse des Rocheuses enneigées offre des extases incessantes de ski, de chasse au gros gibier, de pêche dans les cours d'eau frais des montagnes. À l'ouest, à quelques heures à peine de votre porte, le fracas du Pacifique bleu exotique - le soleil, les plages, San Francisco, les portes d'Hawaï et de l'Orient... "

Par hasard, l'un des plus beaux panoramas aériens s'est retrouvé sur une étendue désertique du désert du Nevada. Elle se trouvait à mi-chemin entre les m ajestueux Rookies et les vagues du Pacifique, et à quelques heures de chacun d'eux par avion à réaction. Il se trouve aussi que c'est Agua Caldo Estates.

Les lumières s'allument, simultanément dans la pièce et dans la tête de Stan. "Mon Dieu," se dit-il, "comment en suis-je arrivé là ? Je suis là, assis au milieu de ce qui va être un discours à haute pression pour acheter une sorte de terre cockan1amie au milieu de nulle part. fve entendu parler de ces ginunicks. J'ai lu à propos de ces gnfas J'ai juré que je ne m'impliquerais jamais dans ces combines. Et je suis assis ici."

Il était sur le point de réagir à ces pensées en se précipitant vers la porte quand ses yeux s'adaptèrent à la lumière et virent un grand tableau sur le mur du fond qui montrait "Jed the la progression d'un investissement de 1 000 dollars et sa multiplication. Ce n'est pas tant le graphique qui a retenu son attention. C'était le manque d'explication sur le graphique sur ce que le Un investissement de 1000 $ était en cours. Et soudain, l'or la voix de Old Buddy Sammy a rempli la pièce.

"Je sais que certains d'entre vous peuvent être sceptiques ou carrément opposés à des présentations comme celle-ci", a-t-il commencé, s'adressant presque directement à

la lumière rouge clignotante dans la tête de Stan. "Mais", poursuit-il, "laissez-moi vous assurer que Agua Caldo Estates est enregistré auprès de l' Office of Interstate

Land Sales à Washington, D.C., et je peux vous montrer des états vérifiés et audités des dépenses réelles que les promoteurs ont déversées dans Agua Caldo Estates."

Juste à ce moment-là, Old Buddy Sammy a été interrompu par une voix au fond de la salle, et les têtes se sont tournées pour voir un monsieur à l'air distingué qui demandait la parole. Il a demandé à Old Buddy Sammy s'il pouvait faire une déclaration qui pourrait être préjudiciable au programme, mais qui serait certainement honnête et juste pour toutes les personnes concernées. Old Buddy Sammy lui a dit d'aller de l'avant, disant qu'il n'avait rien à craindre, rien à cacher, et il n'y a pas à en avoir honte.

Il a ensuite expliqué qu'il était associé principal d'un très important cabinet d'expertise comptable à Chicago et qu'il était également membre du conseil d'administration d'une grande banque. Il a dit qu'il était présent à cette réunion par curiosité, mais que s'il était vraiment intéressé par l'achat d'une propriété, il examinerait certainement de très près les chiffres comptables auxquels le vieux copain Sammy vient de faire référence.

Il s'est ensuite porté volontaire pour examiner ces chiffres dès la fin de la réunion et faire savoir à toute personne présente dans la salle, si elle le souhaite, si les chiffres sont fiables ou non. Le vieux Buddy Sammy a immédiatement passé un dossier de fichiers thic1c avec des documents au monsieur, et a suggéré qu'il pourrait ,vanter d'examiner les chiffres pendant que la réunion était encore en cours.

Son désir de quitter la salle étant ainsi temporairement interrompu, Stan a porté son attention sur le discours de son vieux copain Sam My, qui n'était pas axé sur le tableau "1 000 $ et sa croissance".

En moins de 20 minutes, le vieux copain Sammy avait terminé son discours et demandait des questions de l'auditoire. Trois questions ont été posées et répondues en succession rapide. "Comment savons-nous que vous allez construire le centre de loisirs ?

la section régionale comme vous l'avez dit ?"

" Je peux vous montrer une lettre vérifiant que nous avons plus de 3,5 millions de dollars ont été mis de côté dans le but exclusif de construire ces installations. Nous avons également signé un contrat de construction avec un grand entrepreneur, etp remier coup de pioche a déjà été donné. Vous pourrez le constater par vous-même si vous visitez le terrain. Question suivante, s'il vous plaît." "Comment pouvons-nous savoir que nous obtiendrons un titre de propriété clair sur le terrain ? des lots si on les achète ?"

"Vous obtenez une police d'assurance titre complète lorsque vous obtenez votre acte de propriété, et vous êtes libre de demander à votre avocat de vérifier la police. Question suivante, s'il vous plaît."

"Comment savoir si les services publics et les routes seront terminés dans les temps ?"

"Les municipalités locales ont eu trop de maux de tête au fil des ans avec des accords fonciers bidons. Aujourd'hui, si vous voulez que votre projet soit approuvé dès le départ, vous devez avoir des engagements fermes pour l'installation de toutes les routes, des services publics, etc. Si nous ne pouvons pas le faire correctement, nous ne le ferons pas du tout. \Nous n'aurions pas été en affaires aussi longtemps que nous l'avons été si nous n'avions pas fait les choses correctement, parce qu'avec toutes les agences gouvernementales qui nous réglementent de nos jours, il est difficile d'obtenir des résultats.
Il suffirait d'un seul gars pour nous dénoncer et nous serions devant les tribunaux en un rien de temps."

La réassurance suinte de chaque syllabe. Personne n'a demandé à voir le contrat de dépôt fiduciaire. Personne n'a prêté attention à la clause alambiquée du contrat de vente dans laquelle il était stipulé qu'ils ne recevraient pas l'acte de propriété tant que *tous les* paiements n'auraient pas été effectués, et qu'ils ne recevraient alors qu'un acte

de renonciation. Personne ne s'est non plus arrêté pour penser qu'une police d'assurance titre peut être aussi pleine d'exclusions et d'exceptions que la compagnie d'assurance titre juge bon d'y mettre. Personne n'a non plus reconnu que la réponse de Old Buddy Sammy à la troisième question était un chef-d'œuvre d'évasion et de double langage, sans aucun commentaire ni déclaration finale d'aucune sorte.

Et enfin, personne ne s'est arrêté pour penser que le vieux Buddy

Si les réponses de Sammy à ces questions étaient si patentes, c'est parce que les trois mêmes questions étaient posées par les trois mêmes personnes à chaque réunion de vente, et que les réponses et les réactions étaient toujours identiques.

Le vieux copain Sammy a ensuite annoncé que des conseillers en investissement étaient maintenant disponibles à quatre bureaux distincts situés aux quatre coins de la salle si quelqu'un souhaitait se renseigner davantage. Juste au bon moment, pour empêcher quiconque de partir, les portes se sont ouvertes et un flot de chariots est entré dans la salle, apportant un généreux buffet pour les invités.

Tous les efforts pour rassembler ses pensées ont été interrompus.

\Alors le distingué comptable/directeur de banque s'est levé et s'est dirigé vers l'un des conseillers en investissement.

-en marmonnant dans un fort murmure de scène qu'il avait été...

sceptique avant, mais par chewing-gum, quand vous regardez les chiffres, il faut vraiment être un imbécile pour *ne pas s'*impliquer."

Ici et là, d'autres invités se sont levés et ont perlé pour mettre en garde les conseillers. Des phrases comme "qu'est-ce que j'ai à perdre ?" et "jusqu'où puis-je me tromper ?" fusaient à travers la pièce.

Des chéquiers ont été ouverts, des contrats ont été signés. Il y avait beaucoup de rires et de félicitations. Stan et Shirley se regardent, puis, à leur grande surprise, ils aperçoivent une silhouette familière à l'autre bout de la pièce. "N'est-ce pas l'avocat du New Jersey que nous avons rencontré dans l'avion en allant là-bas pour signer un contrat ?"

Stan a vu le Père Noël assis à l'un des bureaux, alors il s'est approché, encore un peu déconcerté.

Le Père Noël rapprocha la tête de Stan en s'asseyant, et il se pencha en avant pour chuchoter : "Écoute, je sais que tu as peut-être encore quelques doutes, mais

laisse-moi te dire ceci - et ne t'avise pas de dire au vieux copain Samny ce que je vais te dire. Si tu décides que tu n'aimes pas ce dans quoi tu t'embarques, tu as ma *parole personnelle* que nous annulerons ce con-

et vous rembourser chaque centime. Et si vous le voulez en ,v-écrivant vous l'aurez par écrit."

Stan a regardé Shirley. Le Père Noël était leur ami, mettant sa réputation en jeu. Leur ami qui leur avait payé des verres, qui s'était confié à eux, qui s'était enquis de leurs enfants et de leur travail, qui les avait mis sur une piste gratuite.

Lentement, Stan a commencé à examiner le long contrat comme si

Il lit les clauses et les comprend. Quand il a terminé, il lève les yeux et voit la main tendue du Père Noël qui lui tend un stylo. Le sourire du Père Noël est plein de confiance et d'assurance.

"Jusqu'où puis-je aller ? Qu'est-ce que j'ai à perdre ?" En tremblant un peu, Stan a signé le contrat

Après que la foule se soit dispersée, le comptable/directeur de banque à l'allure distinguée et les trois personnes qui avaient posé les questions de l'auditoire, et qui avaient également été les premiers à "signer les contrats", tous sont retournés au bureau de Old Buddy Sammy pour recevoir leur chèque de paie pour le bon travail qu'ils avaient fait ce jour-là pour la société. *En tant qu'*acteurs professionnels travaillant pour des sociétés d'aménagement du territoire "entre deux films", ils avaient depuis longtemps appris à de recevoir leur salaire le jour même où le travail a été effectué. Trop souvent, ils avaient été piqués au vif en attendant la fin de la semaine pour recevoir leur chèque de paie et découvrir que l'entreprise n'existait plus.

Sur le chemin du retour vers sa chambre, la petite lumière rouge dans

La tête de Stan vacillait, le harcelant : "Puis-je... peut-être se faire piquer ?"

"Non," dit une autre voix du fond de l'esprit, "ça ne peut pas m'arriver."

Rêves à vendre, troisième partie : La victime sophistiquée

Le docteur Simon7idna p était en train de trier l'argent. Il

venait de

C'est une dure journée. Peu importe comment on le voit, 60 patients passés à la moulinette en huit heures, c'est une journée difficile,

même si chacun d'entre eux payait en moyenne 10 $ pour le privilège. Non, il se contentait de s'occuper de choses plus importantes : il vérifiait les cours de clôture de la bourse dans le journal du soir pour voir comment il s'en était sorti ce jour-là. Dans l'ensemble, le marché lui avait été favorable ce jour-là ; il avait réalisé un bénéfice sur le papier bien supérieur aux 600 dollars qu'il avait gagnés en honoraires de patients, pour lesquels il avait dû travailler dur toute la journée.

Mais le Dr Widnap était-il vraiment heureux ? Non, le Dr. Widnap n'était pas heureux, car il avait un problème.

Il gagnait une somme d'argent colossale, mais il n'y avait pas assez d'heures dans la journée pour se tenir au courant de tous les dispositifs que l'on peut utiliser pour éviter, ou minimiser, le paiement des impôts sur le revenu. Par conséquent, au inordi natepourcentage du revenu et du bénéfice de l'entreprise à payer au gouvernement en impôts sur le revenu, et cela chagrinait le Dr. '1Vidnap. Il avait tendance à s'en inquiéter tellement, en fait, qu'il se demandait souvent si son état d'esprit tendu n'allait pas interférer avec sa pratique médicale.

Le Dr. Widnap savait que s'il pouvait seulement obtenir son argent de travailler pour lui, et de ne pas avoir à payer autant d'impôts sur le revenu, il serait heureux. Il a donc cherché sans cesse des informations et des conseils pour résoudre son problème.

Son infirmière l'a appelé sur l'interphone pour le prévenir. que le Bonheur attend dans la salle des antécédents.

"Enchanté, Dr Widnap. Je suis J. Fairly Nicely, de United Respectable Investrnent Bankers, Los Angeles."

La voix s'élevait d'un ton riche d'un homme à l'allure imposante, qui s'avançait vers le docteur, la main tendue. Il était habillé de façon classique, impeccablement soigné, et avait des manières qui reflétaient une personne prudente, solennelle et sage.

"Vous aviez répondu à notre annonce dans *le vVall Street Journal*
il y a quelques semaines sur notre guide de l'investissement créatif.

Programme. Il n'est pas habituel de répondre par courrier, mais il se trouve que je suis dans la région et j'ai pensé que je pouvais prendre le risque de passer pour vous expliquer le programme personnellement. Vous avez quelques minutes ?

Pour le bien de Happin ess, le Dr. Widnap avait plus que quelques minutes. Il avait quelques heures, et J. Fau:ly Nicely a entrepris de les utiliser.

"Peut-être prendrez-vous un n1oment pour jeter un coup d'oeil à cette brochure. Elle raconte quelque chose sur notre entreprise ; vous devriez vraiment savoir quelque chose sur nous, plutôt que de penser que vous parlez à un étranger venu du froid."

Le Dr. Widnap a feuilleté la brochure sur papier glacé qui

J. F ai rl y l'a gentiment tendu. Ses yeux étaient attirés aux photos et aux légendes. Un grand bureau de modem

bâtiment : "Siège mondial, Los Angeles, Califor nie". Une carte des États-Unis parsemée d'une dizaine d'étoiles **rouges** : "Bureaux dans tout le pays". Bilan et compte de pertes et profits de l'année précédente : "Actif net, 7,4 millions de dollars. Bénéfice par action, 5,63 $. Dividendes versés aux actionnaires, 2,50 $."

"Très impressionnant", a dit le médecin. " T'n1 surpris *1* Je n'ai jamais entendu parler de vous avant."

"Nous essayons de garder un profil bas", répond J. Fairly Nicely. "Nous ne sortons pas et ne faisons pas beaucoup de bruit autour de nos activités.

Nous traitons avec une clientèle sélectionnée qui nous est venue au fil des ans, et nous pouvons générer toutes les affaires que nous pouvons traiter grâce au bon bouche-à-oreille que nous obtenons de notre clientèle satisfaite.

"Et de quoi vouliez-vous me parler ?" demande le médecin.

"J'en déduis que vous êtes à la recherche de véhicules d'investissement offrant des rendements élevés, la sécurité et le maximum d'avantages fiscaux. Nous avons

un grand nombre de possibilités qui conviennent bien à un homme dans votre situation, mais il y en a une qui est à part...

que nous venons d'entendre et qui, je pense, vous intéressera au plus haut point. En fait, c'est l'une des perspectives les plus fascinantes que nous ayons jamais vues. D'abord, laissez-moi vous demander ceci, Docteur. Savez-vous que dans les 30 prochaines années, plus de 2,5 % de la population totale de notre pays vivra dans des villes qui n'ont pas encore été construites ? La construction de nouvelles villes sera l'une des industries les plus dynamiques de ce siècle, et quiconque s'y lancera fera un profit énorme."

Le docteur se souvenait d'avoir lu ce nouveau phénomène dans divers magazines, mais il n'avait pas réalisé qu'il s'agissait d'un problème de santé publique. elle est maintenant à un stade où des investisseurs potentiels peuvent participer.

"Nous représentons une excellente entreprise, dont le siège social se trouve également à Bruxelles. Los Angeles, qui se développe déjà si vite qu'ils n'arrivent pas à répondre à la demande de leurs services." J. Fairly Nicely parlait sur un ton très confidentiel. "C'est appelé 21st Century Environmental Engineering, Inc, et c'est l'une des opérations les plus dynamiques que vous ayez jamais vu, En ce moment, ils sont dans un nouveau développement communautaire dans l'ouest qui est conçu pour devenir la maison de plus de 100.000 personnes d'ici la fin de la décennie. La demande publique pour l'accès à la nouvelle communauté a été si grande, cependant, qu'ils ont trouvé qu'ils ont dû chercher de nouveaux fonds de développement du capital presque deux ans avant leur calendrier actuel. "Nicely s'est assis pour laisser couler ses mots et attendre la réaction attendue du Dr Widnap.

Sur la cible. "Vous savez qu'ils émettent de nouvelles actions ?" demanda le docteur, anticipant sur les IBM ou Xerox des années 70.

"Pas exactement", dit le vendeur. "Vous voyez, tout s'est passé si vite qu'ils se trouvent dans une position très étrange. Ils ont vraiment l'intention d'entrer en bourse

dans les six à cinq prochains mois. En tant que

En fait, ils ont déjà dépensé des dizaines de milliers de dollars en avocats et en comptables pour préparer les documents nécessaires à l'entrée en bourse. Mais ils ont besoin de cet argent pour le développement bien plus tôt, et il serait stupide d'essayer d'avoir des actions avant l'émission majeure prévue." "Alors, pourquoi ne pas simplement emprunter l'argent ?" Dr. Widnap a demandé, un peu de suspicion commençant à monter dans son... tête.

"Honnêtement, ils ont atteint leur limite avec leurs banques actuelles, et si vous n'avez pas emprunté récemment pour de nouveaux programmes de développement de la ville, vous ne savez pas qu'il faut deux à quatre mois pour que tous les documents soient traités et les prêts approuvés. Pendant ce temps, ont des égouts à installer, des routes à paver, une ville à construire."

AsJ. Fairly Nicely a commencé à cocher l'expansion pro gramme à cette nouvelle ville, qu'il désignait par le nom de Agua Caldo Estates, les voyants d'alarme se sont mis à clignoter rapidement dans la tête du Dr Widnap. "Qui est ce type, qui se dit banquier d'affaires ? Et c'est quoi cette histoire de développement de nouvelles villes ? Je me moque de ce qu'il appelle lui-même ; il n'est qu'un brasseur d'argent pour certains promoteurs fonciers. J'ai entendu parler de ces types et je ne les toucherais pas avec une perche de dix pieds."

"Je suis désolé, M. Nicely," interrompit le docteur, "mais je... Je n'envisage jamais d'investir dans des terrains, et je n'envisage pas non plus d'investir si je ne peux pas prendre une participation et avoir les mains sur une bonne partie des actions au niveau du rez-de-chaussée. Donc si ça ne vous dérange pas, mon infirmière va vous raccompagner. J'ai encore des patients en retard à voir."

"Certainement, Dr. vVidnap," dit Nicely en fermant sa mallette d'attaohe et en se levant pour partir. Je

comprends parfaitement votre position. Et je ne peux pas vous en blâmer." Il se dirigea vers la porte. "Pour beaucoup d'hommes, le type d'investissement que *vous* recherchez vaut bien plus que mon revenu fiscal-

un rendement garanti et protégé de plus de 20 % par an sur votre argent.»

L'espace entre les oreilles du Dr Widnap a soudainement disparu.

C'était ce vieux son familier de la caisse enregistreuse qui s'ouvrait dans son cerveau, et il était soudain fasciné. "Un instant, M. Nicely. J'aimerais en savoir un peu plus sur ce que vous venez de dire."

J. Fairly Nicely venait juste de recevoir sa carte de visite à pleine vitesse

signal, et il s'est assis de nouveau en face du Dr. Widnap et de la

a appuyé sur l'accélérateur pour atteindre la vitesse maximale. "Plutôt que d'émettre des actions maintenant, ou d'emprunter, l'entreprise a décidé de convertir certains de ses énormes comptes clients en espèces. Ils génèrent d'énormes ventes tous les jours, mais la plupart d'entre elles sont réalisées avec peu d'argent et de gros prêts hypothécaires. Donc ce qu'ils ont décidé de faire, c'est de vendre certaines de leurs reconnaissances de dettes

-l'argent qui leur est dû au titre des prêts hypothécaires - à un prix dérisoire.

compte afin d'obtenir des liquidités."

"Maintenant, je peux comprendre qu'un homme dans votre position et avec votre sophistication d'investissement ne voudrait pas s'impliquer dans quelque chose qui ressemble à une transaction foncière, même si celle-ci est parfaitement légitime. Comme nous le savons, il y a un stigmate sur de telles promotions. Vous pouvez être tranquille, Docteur, vous ne traiterez pas du tout avec une société foncière. Vous aurez affaire à des personnes solides comme l'acier qui ont acheté des terrains et qui doivent de l'argent à la société.

"Par exemple, voici un portefeuille qui pourrait vous intéresser particulièrement, car l'individu concerné est un médecin comme vous. Il est installé à Portland,

dans l'Oregon, et il a un cabinet très prospère. Il a vu le grand potentiel d'Agua Caldo Estates, et il y a peu de temps, il a acheté dix lots d'un bloc à 6 000 $ chacun. Il a versé quelques milliers de dollars d'acompte sur le lot et, depuis, il a remboursé son prêt hypothécaire comme une horloge tous les mois. Une situation absolument sans risque."

Anticipant les prochaines questions du Dr. Widnap, Nicely re. ached dans son attaché-case et a flashé quelques papiers devant le docteur. Voici un rapport de crédit sur le docteur de Portland ; comme vous pouvez le voir, il est triple A sur toute la ligne. Voici une police d'assurance sur le titre de propriété du terrain qu'il a acheté, ce qui montre naturellement votre intérêt si vous
acheter l'hypothèque. Et voici une évaluation indépendante par un agent immobilier de Portland sur le terrain lui-même. Vous noterez qu'ils évaluent le terrain à plus de 90 000 dollars, et cela moins d'un an après son achat."

Le Dr Widnap a parcouru les documents rapidement, voulant faire croire qu'il vérifiait effectivement les références, mais assez rapidement pour laisser Nicely poursuivre son travail.

" C'est comme ça que ça marcherait. Il y a actuellement un solde dû de 50 000 $. Au rythme où il effectue ses paiements, il sera entièrement payé dans cinq ans. Le taux de l'hypothèque est de 8% d'intérêt simple chaque année sur le solde impayé. Bien sûr, c'est loin d'être suffisant pour vous satisfaire, j'en suis conscient. Mais vous pouvez acheter cette hypothèque pour seulement 30 000 $. C'est vrai, 20 000 $ de moins que la valeur nominale. Cela signifie qu'au cours des cinq prochaines années, vous recevrez, en plus des 8 % d'intérêts, 20 000 $ de moins que ce que vous avez investi, soit 4 000 $ de plus par an sur votre prêt.
30 000 dollars d'investissement, soit un rendement légèrement supérieur à 13 %.
pour cent. Ajoutez-y les 8 % d'intérêts et vous obtenez un rendement total de votre argent de plus de 21 % par an. Pas mal, hein ?"

"Vous voulez dire," demanda le médecin d'un air interloqué, "qu'ils réalisent un tel bénéfice sur ces lots qu'ils peuvent se permettre d'offrir un rabais aussi important sur les hypothèques ?".

"C'est exact", acquiesce Nicely avec un sourire. "Et

ce n'est pas tout, mais pensez au report de pertes fiscales qu'ils réalisent en escomptant ces créances !".

DrWidoapa hoché la tête avec enthousiasme, comme *s'il* savait ce qu'il fallait faire. Joliment, je parlais. "Alors je pense que je devrais toujours être

en position d'avoir des actions dans la société", a-t-il proposé.

"Eh bien, comme je l'ai mentionné," dit Nicely, "ils ont un stock

qui sortira dans un an. Pour inciter les investisseurs à acheter ces hypothèques, la société est prête à vous donner le droit d'acheter des actions à leur valeur nominale, égale au montant encore dû sur les hypothèques au moment de l'émission des actions. En d'autres termes, si, au moment de l'émission, vous disposez encore de 40 000 dollars, vous avez le droit d'acheter des actions d'une valeur de 40 000 dollars à la valeur nominale à ce moment-là. Je ne pense pas qu'ils puissent faire plus que ça, n'est-ce pas, docteur ?"

Le médecin a accepté sans hésiter et a posé des questions sur les garanties que Nicely avait mentionnées.

"Eh bien, en regardant les lettres de créance de tlie Portland

En tant que médecin, je ne sais pas si une garantie est vraiment nécessaire. Cependant, pour votre tranquillité d'esprit, la compagnie garantit elle-même que si vous n'êtes jamais satisfait de la situation - si le médecin de Portland manque un paiement ou commence à être en retard dans ses paiements - la compagnie remplacera cette hypothèque par une autre de valeur égale. Et si celle-ci tourne mal, elle la remplacera par une autre.

"Et maintenant, Docteur, vous êtes sur le point de me demander comment je sais qu'il y aura des prêts hypothécaires disponibles pour remplacer ceux qui tournent mal. Eh bien, ma propre société, United Respecta ble Investment Bankers, ne s'impliquerait dans aucun type d'opération que nous ne jugerions pas parfaitement valable. C'est une autre garantie pour vous. Mais juste pour être *totalement* sûrs, nous leur avons demandé de mettre en dépôt une réserve composée d'hypothèques de bonne qualité qui pourront être utilisées comme substituts en cas de besoin. En d'autres termes, si

toutes les hypothèques qu'ils vendent venaient à se dégrader, nous disposerions immédiatement d'un stock complet d'hypothèques de remplacement, et nous vous le garantissons par écrit." "Et qu'en est-il de l'abri fiscal ?" demanda le Docteur.

"Ah, oui. Vous devrez vérifier cela avec votre comptable, mais tous nos autres investisseurs l'ont fait et on leur a assuré que c'était correct. Les intérêts que vous recevez sont, bien sûr, des revenus ordinaires. Mais la différence entre ce que vous payez et le montant total de l'hypothèque - 4 000 dollars par an -est soumise au taux des plus-values, nettement moins imposable que votre revenu ordinaire. Ainsi, pour un homme dans votre tranche d'imposition, le rendement sur papier de 21 % équivaudrait en fait à plus de 35 % si vous investissiez cet argent dans des placements qui vous rapportent un revenu ordinaire."

L'écho de la caisse enregistreuse résonnait encore dans la tête du Dr Widnap *lorsqu'*il a appelé son infirmière pour lui demander d'apporter son chéquier. Les signaux de vibration ont essayé en vain de passer, et le Dr Widnap a hésité momentanément avant de commencer à rédiger le chèque.

C'est alors qu'intervient l'argument décisif. "Docteur, je n'en ai pas parlé plus tôt parce que je ne voulais pas que vous soyez influencé par des facteurs qui n'étaient pas *absolument* clairs, je voulais que vous vous fassiez une opinion basée sur des *faits,* pas des *promesses* qui pourraient ne pas être tenues. Mais depuis vous êtes apparemment prêt à vous lancer, sur la base de *votre propre jugement discret,* je peux vous dire ceci. Nous travaillons sur une étrange bizarrerie dans les lois fiscales qui affecte les investissements immobiliers. Et il semble très probable que dans un an environ, vous n'aurez pas à vous soucier *du* paiement de l'impôt sur le revenu pour cet investissement. Je ne peux pas vous promettre que cela se produira, mais si c'est le cas, considérez que c'est quelque chose de plus que vous n'aviez pas prévu".

Le bruit de la caisse enregistreuse résonnait à nouveau dans la tête du Dr Widnap. Il pensait maintenant aux autres médecins de la ville qui lui envoyaient des patients, et à la façon dont il pourrait les

rendre heureux en retour. "Cela vous dérangerait-il si je parlais de cet investissement à certains de mes collègues ?" demanda-t-il à Nicely.

"Nous11," dit Nicely, "nous n'acceptons pas *n'importe qui* comme clients, mais s'ils viennent ,v avec votre recommandation, je serais certainement heureux d'au moins leur parler. Merci pour votre chèque, docteur. Je suis sûr que c'est un jour dont vous vous souviendrez."

Rêves à vendre : Epilogue

TJ1e scène est une plaine lugubre, morne, balayée par les vents. A l'horizon, à perte de vue, se trouve une plaine encore plus lugubre et sinistre, balayée par le vent.

C'est aussi invitant que la lande sur laquelle les amis sorciers de Macbeth se sont réunis.

Il est aussi peuplé que les déserts que La,vrence d'Arabie a traversés.

Elle est aussi impressionnante que la toundra sibérienne dans laquelle a vécu I van Denisovitch pendant sa décennie dans un camp de travail pour esclaves.

C'est Agua Caldo Estates.

Au loin, nous apercevons un nuage de poussière tourbillonnant qui, sous nos yeux, commence à prendre la forme de silhouettes humaines. Il y a, en tout, trois apparitions fantomatiques. Elles se tiennent dans un cercle, gémissant et des gémissements. Comme nous approchons, nous pouvons les entendre parler, et nous savons soudainement où nous sommes :

Le paradis de l'argent perdu de Wearein.

Les voix du monde des esprits

Le fantôme de l'argent d'Eddie parle :

"Il a travaillé si dur pour me sauver, c'est dommage que je doive partir si tôt. J'avais des visions de prendre soin de lui pendant ces heureuses années de retraite qu'il attendait avec tant d'impatience. J'aurais pu faire quelque chose pour lui. Mais il a envoyé un coupon d'une pochette d'allumettes et ce fut le début de la fin pour

moi. **Un** vendeur lui a rendu visite quelques semaines plus tard et lui a jeté un sort auquel il n'a pas pu résister. Il a transformé cette tourbière stérile, du moins dans l'esprit d'Eddie, en un...

le Can1elot des temps modernes. Il devait regorger de terrains de golf, de lacs bien garnis, de clubs de santé, de pistes de ski et d'une version miniature de la forêt de Sherwood pour le plaisir des amoureux de la nature.

"Pauvre Eddie, il était si naïf, c'était une cible facile pour le vendeur. Il a vaguement essayé de lire le contrat et d'autres documents, mais il ne comprenait pas vraiment tout ce jargon juridique et il était gêné de l'admettre. Il n'a donc pas cherché à obtenir des conseils supplémentaires.

"Oh, et les déclarations qu'Eddie a avalées hameçon, ligne ... que les routes, l'électricité, les lignes téléphoniques, les canalisations d'eau et les égouts étaient "sous contrôle".

... que le club de golf et le lac seraient terminés l'été suivant ... que si Eddie n'aimait pas le lot qu'il avait acheté, il pouvait changer pour n'importe quel autre lot du lotissement sans frais supplémentaires ... que si Eddie était vraiment insatisfait, la société se chargerait de vendre le lot pour lui et qu'il pourrait garder tous les bénéfices, moins de "petits frais de service".

L'argument décisif est venu lorsque le vendeur a demandé à Eddie : "Jusqu'où pouvez-vous aller pour 79 dollars d'acompte ? Eddie a signé le contrat et a commencé à faire ses paiements. Un an plus tard, il a rassemblé un peu plus d'argent et s'est envolé pour visiter l'endroit de ses rêves. Il était anéanti. Il n'y avait pas de terrain de golf, pas de lac, rien. Même le bureau des ventes sur le site était fermé et battu par les intempéries. Eddie est rentré chez lui et a écrit à la société, expliquant ce qu'il était advenu de son argent et de son terrain.

"Ils l'ont fait patienter trois mois de plus, en lui disant qu'ils allaient changer son lot pour celui de son choix. Après avoir vu la propriété, Eddie s'est senti mieux et a fusionné à nouveau. Il leur a demandé de vendre le terrain pour lui afin de récupérer ce qu'il avait payé

jusqu'alors. Quelques mois plus tard, la société lui annonce qu'elle a vendu son lot et qu'après avoir déduit les frais de service de 750 $, elle lui remet la différence, soit 18,47 $.

"Eddie était furieux. Il avait déjà payé plus de 1 000 $, et il restait encore plus de 4 000 $ à payer sur son contrat, mais il se disait qu'il avait au moins réduit ses pertes, et qu'il considérerait cela comme une mauvaise expérience. Il a arrêté de faire ses paiements.

"Au bout d'un mois, la société de financement qui avait exécuté son contrat a commencé à lui réclamer l'argent qu'il leur devait. Avant qu'Eddie n'ait pu consulter un avocat, la société financière a commencé à conclure l'hypothèque qu'elle détenait sur la maison d'Eddie et à laquelle, à son insu, il avait renoncé en signant le contrat initial. Le temps que tous les imbroglios soient réglés, Eddie a réglé l'affaire en payant une autre somme d'un million d'euros.
2 000 $... tout ce qu'il reste de moi.

"Que peut-on dire ? Maintenant que tout est fini, Eddie reconnaît ses erreurs, mais il reste un homme amer. Je ne peux pas le blâmer, je suppose, mais par la même occasion, vous devez admettre qu'il n'était pas sans faute.

"J'ai donc rencontré un e.nd. précoce. \Il y a encore du chemin à parcourir. S'il avait pu au moins apprécier de me perdre, ça n'aurait peut-être pas été si mal. Ah moi, ah moi. Les gens font tellement d'efforts pour nous récupérer, qu'ils finissent par dire, 'c'est seulement de l'argent'. "

Le fantôme de l'argent de Stan et Shirley parle.. :

"Je suis descendu dans le tube si vite que je n'ai pas su ce qui m'arrivait. Stan s'est tellement laissé emporter par l'enthousiasme de cette réunion bidon qu'il a fini par acheter trois lots au lieu d'un. Pour couronner le tout, il a fait une plus grande que
un acompte normal pour qu'il puisse, comme il l'a dit,
garder son...
des paiements mensuels moins élevés. Pour un type qui aurait dû s'y connaître, l'appât du gain l'a vite fait tomber dans le panneau. Je pense que peut-être il essayait d'impressionner quelqu'un.

"Une fois que le Père Noël l'a eu dans l'avion, ce n'était qu'une question de temps. Je pense presque que même s'il avait réalisé que la réunion de vente était pleine d'hypocrites et tout...

ces personnes travaillaient pour l'entreprise, il aurait peut-être continué à le faire.

"Il a essayé de me suivre à la trace. Tous les cinq mois, il demandait au promoteur si les installations récréatives étaient en cours de réalisation. Ils n'arrêtaient pas de le repousser, disant qu'il y avait eu un retard dans ce permis de construire, dans la signature de ce contrat, dans l'obtention de ces fonds.

"Au bout d'un an environ, il a contacté un agent immobilier de la ville la plus proche - à environ 40 miles - et lui a demandé ce qu'il pourrait obtenir pour les lots s'il les vendait maintenant. L'agent a ri et lui a dit que s'il pouvait obtenir 100 dollars par lot, il aurait beaucoup de chance. Pendant tout ce temps, Stan n'était pas vraiment inquiet, car il avait la garantie écrite du Père Noël qu'il pourrait récupérer tout son argent s'il était mécontent. Il a essayé de contacter le Père Noël, mais il a découvert qu'il ne faisait plus partie de *l'*entreprise. Lorsqu'il a parlé à l'entreprise de la garantie de remboursement, qui était écrite sur le papier à en-tête personnel du Père Noël, l'entreprise a ri et a déclaré que les déclarations faites par un vendeur n'engageaient pas l'entreprise à moins qu'elles ne soient effectivement "écrites" dans le contrat lui-même.

"Quand Stan a finalement réalisé à quel point il était coincé dans l'affaire, il a finalement contacté un avocat. Après une première enquête, l'avocat a annoncé à Stan qu'il n'avait pas d'acte de propriété et qu'il n'en obtiendrait pas tant que tous les paiements n'auraient pas été effectués. De plus, l'avocat lui a dit qu'il y avait une clause dans le contrat qui exigeait de tous les propriétaires, y compris Stan, qu'ils assument le coût total de tous les services publics et des améliorations - contrairement à ce que Stan avait cru, ces questions *ne* seraient *pas* fournies dans le cadre de l'accord. Et, il a estimé, fue
Les améliorations pourraient finir par coûter plus cher que ces lots.

eux-mêmes avaient coûté.

"Une enquête plus approfondie a révélé que sept personnes différentes avaient acheté les mêmes lots que Stan.

C'est alors que Stan a aggravé son erreur et a décidé de jeter de l'argent par les fenêtres. Il a dit à l'avocat de poursuivre l'affaire jusqu'au bout, même si cela impliquait que l'avocat se rende au Nevada aux frais de Stan. L'avocat était sur le point de le faire lorsqu'il a appris que la société avait fait faillite. Il a alors conseillé à Stan que la seule chose qu'il pouvait faire était de s'installer confortablement et d'espérer que tout irait pour le mieux ; si le syndic de faillite parvenait à démêler le plat de spaghettis des sociétés imbriquées et des documents fonciers contradictoires, peut-être Stan pourrait-il s'en sortir avec quelques centimes sur le dollar. C'était quatre il y a des années, et la solution n'est pas plus proche aujourd'hui qu'elle ne l'était alors.

"Pendant ce temps, Stan s'est endetté lourdement et a disparu.

son image auprès de ses pairs en a souffert. La rumeur s'est répandue sur la décision stupide de Stan, et cela ne lui a pas fait du bien auprès de ses supérieurs. C'était déjà assez grave, mais en plus, le temps supplémentaire et l'aggravation de la situation n'ont fait qu'empirer les choses.

"Si quelqu'un connaît le vrai scoop, c'est bien nous, les dollars. On ne peut pas collecter beaucoup de dollars en un seul jour. Mais n'essayez pas de le dire à tout le monde."

Le fantôme de l'argent perdu du Dr Widnap parle :

"Oh là là ! Il n'aurait pas pu se débarrasser de moi aussi facilement s'il m'avait mis en orbite. C'était l'exemple parfait d'une situation "trop belle pour être vraie", et le vieux Doc était si avide d'argent que le sens commun qu'il avait, était complètement oblitéré par sa *cupidité*.

"Ce vieux smoothie, J. Fairly Nicely, a même dit au Doc

ce qu'il fallait faire quand il a dit : "C'est un jour que vous ne connaîtrez jamais".

et "dans un an, vous n'aurez pas à vous soucier du

paiement de l'impôt sur le revenu pour cet investissement".

"C'est parce qu'un an après que Doc ait fait le chèque, il...

n'a jamais reçu un autre penny. Ces sharpies ont rendu Doc paisible et heureux pendant toute une année, en effectuant des versements

régulièrement, et lui faisant croire que tout était rose. Il a même amené quelques-uns de ses amis dans l'affaire et ils n'auraient pas pu être plus heureux.
jusqu'à cette année-là.

"Il a essayé de savoir pourquoi les paiements avaient cessé si soudainement et pourquoi ses lettres étaient restées sans réponse. Il a ensuite appelé un collègue à Los Angeles pour qu'il se rende au bâtiment du "siège mondial" de United Respectable Bankers ; il a découvert qu'il s'agissait d'un dépôt de voitures d'occasion et qu'il l'avait été au cours des 15 dernières années.

Il a écrit une lettre au médecin de Portland qui était censé lui verser les paiements, et sa lettre a été retournée avec la mention "Pas d'adresse". Il a alors fait quelque chose qu'il s'en voulait de ne pas avoir fait un an plus tôt - il a appelé les renseignements à Portland, et a appris qu'il n'y avait pas de personne de ce nom dans l'annuaire. L'adresse s'est avérée être une usine de cigares abandonnée et le docteur pas du tout.

"Trop tard, la lumière s'était faite sur lui. C'était tout Les documents ont tous été falsifiés, y compris la police d'assurance titre et l'évaluation.

"Pendant l'année où Doc était dans l'affaire, ils lui ont remboursé 10 000 $ sur les 30 000 $ qu'il avait investis. Les 20 000 autres dollars, vous les avez devant vous. Disparus à jamais.

"Voilà un investisseur soi-disant intelligent. Il aurait dû savoir des choses et avait accès à des informations et à une aide professionnelle dont les autres ignorent même l'existence. Il avait l'argent pour acheter les informations dont il avait besoin et elles ne lui manquaient même pas. C'est une taxe : déductible. Mais l' attrait de l'enrichissement rapide a eu raison de lui. Les 20 000 $ ne lui manqueront peut-être pas, maisles recommandations qu'il recevait de la part de ses amis lui manqueront certainement. Doc préférerait que le reste

du monde ne sache jamais ce qui s'est passé, mais ces...

Ses amis se font un point d'honneur de dire à tous leurs collègues, aux femmes de leurs collègues et aux clubs d'arête des femmes de leurs collègues à quel point le vieux Doc leur a fait du bien.

"L'un d'entre eux a même entamé un procès l'accusant de complicité dans l'escroquerie. Et l'avocat de Doc n'a aucune pitié pour lui dans les honoraires qu'il demande pour le défendre. "Je n'ai aucune pitié pour Doc. J'aurais pu nourrir cinq ou dix familles assez bien pendant un an ou deux. Et vous savez ce qui est le plus drôle ? Aussi intelligent que Doo soit et aussi bien que cette leçon lui ait été enseignée, la prochaine fois qu'un artiste se présentera avec une meilleure affaire, Doc entendra la caisse sonner comme la première fois, et je serai rejoint par certains de mes cousins éloignés.
en un clin d'œil. Vous pouvez le parier."

Les histoires d'Eddie, de Stan et Shirley, et du docteur Widnap sont vraies.

En fait, il s'agit d'un conglomérat de toutes les expériences que le public américain a eues avec l'un des secteurs d'escroquerie les plus florissants des temps modernes : LA FRAUDE FONCIÈRE. Les exemples sont destinés à vous donner une idée des connivences, des manipulations et des faiblesses humaines qui font de Snake Oil Sam, le promoteur foncier, un homme d'affaires prospère. Et pourtant, ils ne font qu'effleurer la surface. Les fonctionnaires du Bureau d'enregistrement des ventes de terrains (une division du ministère du logement et du développement urbain) estiment qu'au moins des dizaines de millions de dollars sont perdus chaque année dans des transactions foncières douteuses. Ils admettent ensuite qu'il n'y a pas vraiment de moyen d'évaluer correctement les pertes réelles, étant donné qu'il n'y a pas d'informations sur la nature de ces pertes.

110 rapports statistiques sur le sujet.

Avant d'examiner de plus près ce phénomène, posons quelques n1les de base.

1. Une bonne terre, judicieusement achetée, peut être un bon investissement...

et une marchandise souhaitable pour le plaisir personnel et les affaires. Plus loin dans cette section, nous aborderons certaines des étapes nécessaires à la recherche et à l'achat d'un terrain.
\Sagement.

2. Un terrain pauvre, acheté bêtement, peut être un désastre.

3. Les grandes différences entre un achat judicieux et un mauvais achat sont le bon sens, l'utilisation que vous faites des conseillers professionnels, le bon sens, votre résistance aux impulsions et le bon sens.

Le mythe de la disparition des **terres**

L'une des plus grandes armes de propagande de Snake Oil Sam, à laquelle tout le monde a tendance à croire, est le vieux dicton suivant : "La terre est le meilleur investissement qui soit, car on n'en imprimera plus". La conclusion évidente est que nous devrions tous nous précipiter pour acheter des terres avant qu'il n'y en ait plus à acheter. **Un** examen de quelques faits de base montre à quel point cette présomption est absurde.

Fi1-st : S'il est vrai que, dans un sens farfelu, "ils ne vont plus imprimer de terres", il est tout aussi vrai, mais dans un sens réaliste, que nous n'allons pas non plus manquer de terres. \Nous allons manquer de produits de base tels que le pétrole, le charbon, l'or, l'argent, le plomb, le zinc, l'étain, l'eau et peut-être l'air. Ils vont, pour la *plupart*, cesser d'exister et devront être remplacés par des objets de fonction comparable.

Mais nous n'allons pas "manquer" de terres. Il y en aura toujours. Il se peut qu'il y ait du monde. Et il peut être soumis à différents usages, certains créant des valeurs élevées, d'autres des valeurs faibles. Mais elles ne disparaîtront pas.

En outre, comme cela a déjà été prouvé dans de nombreuses régions du monde, *ils* "impriment" en fait

davantage de terres. Les projets de poldérisation dans les zones de marée, les baies, les bords de rivière et autres ont en effet créé de vastes quantités de terres utilisables.

ne "v par des processus de dragage massif et d'autres moyens. De même, la technologie *a* rendu possible le réaménagement de terres autrefois inutiles en terres hautement utilisables et précieuses, comme en témoignent les déserts d'Israël et d'Arizona. La terre en tant que ressource naturelle, à quelque fin que ce soit, existe en bien plus grande abondance que ce que les partisans du "boom foncier" voudraient nous faire croire.

Deuxièmement : il n'y a pas besoin de se précipiter. Se précipiter signifie remplir l'impulsion, et l'impulsion signifie des erreurs. Si vous n'achetez pas cette semaine, ce mois-ci ou cette année, il y aura encore beaucoup de choses disponibles l'année prochaine ou la décennie suivante. Bien sûr, le prix peut augmenter, mais c'est le cas pour tout. Tout comme vos revenus. Le prix peut aussi baisser. Cela arrive tous les jours.

Pourquoi le rush ? L'état du Colorado contient un peu plus de 100 000 miles carrés, soit environ 64 millions d'acres. On estime qu'en l'an 2000, les États-Unis compteront environ 320 millions d'habitants. Si vous vouliez créer le plus grand projet d'aménagement du territoire de tous les temps, vous pourriez placer toute la population du pays en l'an 2000 dans les limites de l'État du Colorado, avec une densité de seulement cinq personnes par acre. Cela revient à donner à une famille de taille moyenne trois quarts d'acre (une parcelle d'environ 100 pieds sur 300 pieds), et des parcelles d'un peu moins de la moitié de cette taille pour les célibataires.

Un tel développement aurait une densité de population de 3 200 personnes par kilomètre carré. En comparaison, la ville de New York compte actuellement près de 26 000 habitants par kilomètre carré, Manhattan comptant à elle seule près de 75 000 habitants par kilomètre carré. Les habitants de Chicago s'entassent maintenant à raison d'environ 16 000 personnes par mile carré ; Detroit

compte en moyenne 12 000 personnes par mile carré ; et même les chiffres de Los Angeles sont encore plus impressionnants - près de 7 000 personnes par mile carré.

Des zones proches de ces 3 200 dollars par mètre carré...

sont des villes qui ne sont pas connues pour leur congestion urbaine : des endroits comme Albuquerque, Des Moines, Salt Lake City, Ta coma et Tucson. Si vous pensez qu'il y a trop de montagnes dans le Colorado pour accueillir tous ces gens, il suffit de se rendre à côté, dans les États combinés du Nebraska et du Kansas, où l'on trouve environ 160 000 miles carrés, soit près de 100 millions d'acres. Assez de terres pour accueillir notre population de 2000 ans après J.-C. à raison d'un peu plus de trois personnes par acre.

Troisièmement : trop souvent, nous n'avons pas une compréhension adéquate de la situation.

des grandes différences qui existent entre les terrains en ce qui concerne leur *valeur,* et leur *prix.* En l'absence d'expertise professionnelle, nous avons très peu de moyens d'évaluer les terrains. Nous n'achetons pas quelques kilos de terre chaque semaine au supermarché. Nous n'achetons pas une garde-robe de terre tous les ans ou presque dans notre magasin de vêtements. Nous n'achetons pas trois cents chevaux-vapeur de terrain tous les deux ou trois ans chez le concessionnaire automobile. Nous pouvons acheter des terrains une ou deux fois dans une vie. La grande probabilité est que si ce n'est qu'une fois, c'est beaucoup...

avec une maison dessus et dans une rue où l'on peut facilement

vérifier les valeurs comparables et savoir ce que vous obtenez pour votre argent.

C'est facile pour Snake Oil Sam de le dire, ou même de le garantir,

que la *valeur* de ce terrain va tripler en cinq ans." La *valeur de* la terre peut être de 50 $ l'acre, et Sam lui-même pourrait faire grimper cette valeur à 150 $ l'acre. Mais le *prix qu'*il en demande peut être de 5 000 $ l'acre, et le prix qu'il demande est de 5 000 $ l'acre.

que vous pourrez en tirer dans cinq ans n'est pas susceptible de tripler. Il est plus probable qu'il diminuera s'il s'agit d'un développement louche - et souvent vous ne savez pas s'il l'est ou non jusqu'à ce

qu'il soit trop tard.

Quatrièmement, la "théorie du plus grand fou" ne fonctionne pas dans les transactions foncières comme elle le fait sur le marché boursier. La théorie, telle qu'elle fonctionne dans le marché des actions, stipule que si vous achetez une action donnée à un prix donné, quel que soit ce prix, un plus grand imbécile viendra probablement l'acheter...

à un prix encore plus élevé. Les courtiers n'aiment pas penser de la sorte et ne préconisent certainement pas de se fier à cette théorie, mais c'est la stratégie, ou du moins le cadre de pensée, que nous adoptons souvent lorsque nous faisons le grand saut.

Mais le marché boursier est un marché extrêmement actif où les acheteurs et les vendeurs sont réunis par milliers chaque jour. C'est la raison d'être des ex-modifications - réunir les acheteurs et les vendeurs : les anciens du Grand Fool et les novices du Grand Fool.

C'est le contraire avec les terrains. Il existe d'immenses et hyperactives organisations de vente destinées à trouver des acheteurs. Mais une fois que vous êtes acheteur, il n'existe pas d'organisation de ce type pour vous *trouver* un acheteur si vous décidez de devenir vendeur. Vous êtes seul. Si vous n'avez pas les moyens de mettre en place une campagne promotionnelle coûteuse pour vendre vos lots, vous ne trouverez pas de grand fou.

Ce qui rend les choses encore plus difficiles, c'est que si vous décidez de...

à vendre, vous vous heurtez très probablement à la concurrence la plus rude d'un JI : le développeur original lui-même. Si vous décidez

pour seJl alors que le promoteur pousse activement le projet, ne soyez pas surpris si des agents immobiliers légitimes vous repoussent froidement si vous leur demandez de vous représenter. Ils savent à quoi s'en tenir.

De plus, pendant que vous attendez, en tant qu'actionnaire, que votre Grand Fool s'envole, votre investissement peut vous rapporter de l'argent. Mais sans terre, vous ne recevez pas de dividendes. Au contraire, vous débourserez plus d'argent en impôts, en intérêts et éventuellement en amortissements. Ainsi, même si vous avez de la chance et que la valeur de votre investissement augmente, vous n'aurez pas à payer de dividendes.

Si la valeur du terrain augmente, les dépenses que vous engagez le ramènent à do,1/D à nouveau. Si la valeur du

terrain devait baisser, les dépenses multiplieraient cet effet. Enfin, les grands imbéciles de la bourse ne vous demandent pas pourquoi vous vendez. Ils ne savent même pas que c'est vous qui vendez, et ils s'en fichent. Mais afin de

Si vous devenez un grand fou sur le marché foncier, il y a de fortes chances que vous demandiez au vendeur pourquoi il vend. Si on vous le demande, que répondrez-vous à un acheteur potentiel tout en espérant qu'il achète ?

Cinquièmement : Il y a une tendance à penser que l'on ne peut pas tout faire.

dans le pays est "bon marché au prix". Nous ne tenons pas suffisamment compte du fait qu'un tel terrain brut n'aura pas de services publics ou que vous, le propriétaire du lot, devrez peut-être payer une somme substantielle pour y faire entrer les services publics. En même temps, il peut y avoir des terrains aménagés à la périphérie de grandes ou de petites villes, avec tous les services publics et les commodités, qui se vendent à un prix comparable à celui du terrain brut éloigné. Certes, ces terrains n'ont peut-être pas le même attrait que les "maisons de vacances", mais en termes d'aptitude à la vente et de potentiel d'augmentation de la valeur, ils pourraient être beaucoup plus attrayants.

Sixièmement : Dans l'éclat rose de l'argumentaire de vente et la con templation de grands plaisirs ou de récompenses, vous pouvez négliger de considérer l'utilisation réelle que vous allez faire de

Si vous décidez de vivre sur *le* terrain plutôt que de l'investir, vous devez vous procurer le terrain. Une fois que vous possédez le terrain brut, vous devez vous procurer les services publics nécessaires à votre confort personnel. Puis vous devez construire quelque chose. Si ce que vous comptez construire est plus qu'un simple appentis et que l'endroit se trouve à plus de quelques heures de route, vous devrez faire face à de gros problèmes pour le faire construire.

Disons que vous avez surmonté ces problèmes et que vous avez enfin une petite cabane. Maintenant : combien de fois l'utiliserez-vous ? Combien de mois par an les routes seront-elles praticables ? Combien de week-ends par mois allez-vous faire monter votre famille dans le wagon et conduire pendant combien

d'heures pour y aller et en revenir ? Dans combien de temps en aurez-vous assez et regretterez-vous de ne pas vous être impliqué ? 0 an ? Deux ans ? Trois ans ? Les records d'endurance humaine à diverses activités de loisirs ne sont pas toujours aussi longs que nous l'imaginons.

Septièmement, si vous achetez une terre, comme beaucoup le font, pour "obtenir" un terrain...

Si vous vous éloignez de tout" et que vous achetez un projet de développement réussi - l'un des nombreux projets bien conçus, correctement financés et bien entretenus -, allez-vous vous retrouver dans la panade ? Si le développement est un succès, constaterez-vous que le "tout" dont vous cherchiez à vous éloigner vous a suivi jusqu'à votre deuxième site d'implantation ? (Si le développement n'est pas un succès, ce sera le dernier de vos soucis).

Huitièmement : Le plus grand mythe de tous est peut-être que le promoteur vous vend un terrain et que vous, l'acheteur, achetez un terrain. Dans la froide lumière du jour, ce n'est pas toujours comme ça.

Il y a de fortes chances que vous, l'acheteur, n'achetiez pas un terrain, mais une évasion de la ville, de la course aux rats, de la routine. Un retour à la nature. La liberté. Une nouvelle vie. Puisque nous souffrons tous, dans une certaine mesure, de cette maladie, nous sommes tous, au moins partiellement, vulnérables au discours de vente avant même qu'il ne commence. Le vendeur cupide le sait, et il agit en conséquence.

Pour le promoteur sans scrupules, le terrain n'est pas la marchandise, mais le moyen d'atteindre un but - le but étant la création de reconnaissances de dettes négociables, c'est-à-dire de l'argent. Pour lui, la terre est une machine à fabriquer de l'argent. S'il est malin, il peut en acheter d'énormes quantités avec très peu d'argent. Il n'a pas besoin de faire grand-chose *pour* son matériel ra,v - pas d'usines, pas de fabrication1 pas d'emballage, pas de trans- portation, et pas besoin de se soucier de fidéliser les clients.

En raison principalement de la méconnaissance par le public de la valeur et du coût des terrains, be peut commercialiser sa marchandise à un prix unitaire bien supérieur à celui qu'il a payé. De même, l'acheteur peut l'obtenir avec un acompte très faible, mais avec une reconnaissance de dette très importante par rapport à la valeur probable du terrain. En d'autres termes, le promoteur a utilisé une très petite quantité de son propre

argent pour créer une très grande quantité de reconnaissances de dette de l'argent d'autres personnes.

Il les encaisse et les vend à des banques,

Les sociétés de financement et les investisseurs bénéficient très souvent d'une remise substantielle, ce qui permet à l'investisseur de faire une " bonne affaire " et d'obtenir son gros bénéfice à l'avance. Le cas précédent du Dr. Widnap était une situation qui a mal tourné. Le colportage d'hypothèques fictives n'est pas très répandu, mais il est insidieux et susceptible de se développer en l'absence de toute forme de réglementation. Mais les programmes d'aménagement du territoire les plus courants, qu'ils soient légaux ou non, utilisent cette formule de base pour générer de l'argent. Une distinction essentielle entre les promoteurs de haute et de basse qualité est la mesure dans laquelle ils sont incités à apporter les améliorations promises s'ils ont déjà retiré leurs bénéfices à l'avance.

Tout cela donne lieu à un rapport plutôt curieux entre l'acheteur et le promoteur. Puisque l'acheteur achète un rêve - l'attente des choses à venir - il ne se préoccupe pas forcément des choses telles qu'elles sont réellement aujourd'hui. Il anticipe ce qui sera dans le futur, et sa vision est donc obscurcie. Cette situation convient parfaitement au promoteur, puisqu'il prend la pression de la performance. Ce qui est encore mieux pour le promoteur, c'est que l'acheteur est prêt à signer une reconnaissance de dette pour un rêve futur, et que sa fantaisie n'a que peu de rapport avec la réalité d'aujourd'hui. Ces intérêts vont de pair, et les pièges qui se trouvent dans ce schéma sont merveilleux à voir.

Comment les pertes se produisent-elles ?

Le poisson voit le wenn nager dans l'eau, et il se dit : "Ah, voilà une bouchée de nourriture que je n'ai pas à faire d'efforts pour obtenir - quelque chose pour rien. Beaucoup pour peu." Il ne se rend pas compte avant d'avoir mordu à l'appât qu'il y a un hameçon à l'intérieur. Une fois qu'il s'est couvert de la première piqûre, il dit : "Peu importe, je m'en débarrasse et je continue mon chemin." Et il est loin de se douter de

l'ardillon au bout de l'hameçon, qui s'est maintenant logé de façon permanente dans son mois. On a beau se secouer, il n'y a pas *d'*échappatoire.

Le fonctionnement des fraudes et des escroqueries est aussi simple que le poisson qui mord à l'hameçon, et les escroqueries terrestres ne sont pas différentes. Trois défauts humains fondamentaux sont présents dans presque tous les types d'escroquerie, et ils sont faciles à repérer si vous savez ce qu'il faut rechercher.

1. L'échec du sens commun de la victime. Le premier défaut fatal de notre sens commun est l'attitude selon laquelle "ça ne peut pas m'arriver". Une telle attitude nous rend complaisants, et il est très probable que nous ne repérerons pas les signaux d'escroquerie, même s'ils s'agitent frénétiquement devant nos yeux. Si nous réalisons que cela *peut* nous arriver, nous serons plus attentifs à repérer ces signaux.

Puis, comme le poisson inconscient, notre bon sens s'écroule devant les trois G toujours fatals : cupidité, crédulité et ruse. Notre avidité est notre pire ennemi ; lorsque nous croyons que nous obtenons quelque chose pour rien, ou beaucoup pour peu, ou une véritable aubaine, nos processus de raisonnement peuvent rapidement s'interrompre.

La crédulité est un curieux trait de caractère humain auquel certains de

nous sommes plus sensibles que d'autres. En fait, le vendeur a gagné notre confiance. Nous croyons ce qu'il nous dit. Nous ne cherchons pas à connaître les faits concernant ce qu'il ne nous a *pas* dit. Et nous le laissons nous amener à croire ce que nous...

veulent croire. Lorsque nous sommes confrontés à la décision d'acheter une parcelle de terrain, nous *voulons* croire qu'une telle transaction nous procurera le plaisir et les récompenses que nous recherchons. Dans la partie la plus rationnelle de notre cerveau, nous savons qu'il y a une chance que cela n'arrive pas. Mais grâce à l'accompagnement attentif du vendeur, nous nous surprenons à prendre nos désirs pour des réalités. \Nous chassons les pensées sceptiques parce que nous craignons que le sceptique en nous ne cherche à nous

priver du bonheur que nous recherchons. C'est cette bête crédule qui nous murmure à l'oreille : "Jusqu'où peux-tu te tromper ?" "Qu'est-ce que tu as à Jose ?" Le sceptique répond : "Vous pouvez vous tromper très loin.

et perdre une poignée." Suivre l'exemple de la bête invisible pourrait, seulement pourrait, nous mener à un nouveau bonheur. Suivre l'exemple du sceptique nous laissera au statu quo. Donc, nous tentons notre chance avec la Bête.

La ruse est l'agrégat de toutes les tactiques auxquelles nous allons être soumis. La campagne publicitaire et promotionnelle initiale, la formation des vendeurs, la conception et la structure des documents, juridiques et autres, et la fabrication du labyrinthe dans lequel nous pourrions finalement nous retrouver. Tous ces éléments sont soigneusement programmés pour nous séduire, puis nous piéger. Le plus malin d'entre eux, Snake Oil Sam, sait qu'il a plus de chances de réussir s'il imite les promoteurs immobiliers légitimes. S'il se présente comme un aboyeur de carnaval, il risque de rebuter certains d'entre nous. Mais s'il se présente avec le même genre d'approche directe que l'homme d'affaires normal utilise, il pourrait être trop tard pour nous avant que nous ayons été en mesure de faire la différence.

La campagne publicitaire initiale a été soigneusement

La publicité est conçue par des experts dans ce domaine pour faire appel à nos motivations fondamentales - les rêves que nous recherchons, l'argent que nous voulons gagner, les références avec lesquelles nous espérons impressionner les autres. En répondant à une telle publicité, qu'il s'agisse d'un coupon de carnet d'adresses, de la participation à un dîner ou de l'invitation d'un vendeur chez nous, nous admettons en fait que ces motivations fondamentales ont été réveillées et qu'elles peuvent être manipulées.

Le vendeur, en plus de ses attributs naturels, a été soigneusement formé pour traiter avec nous. Il a pris soin de préparer des réponses à chaque doute ou objection que nous pourrions soulever. Ses capacités de persuasion ont anticipé nos points forts et nos points faibles, et il se concentrera sur ces derniers.

Les documents, juridiques et autres, auront tous

ont été préparés pour s'adapter au moins approximativement1y à l'intérieur des

les dictats de la loi. S'ils sont analysés attentivement, ils peuvent nous amener à croire que nous pouvons y faire face nous-mêmes, et nous négligeons alors de demander l'aide d'un conseil extérieur.

Le dernier labyrinthe dans lequel nous pouvons être piégés est peut-être le piège le plus astucieux de tous. L'homme à l'huile de serpent peut nous faire courir dans des impasses et prendre de mauvais virages pendant si longtemps que nous finissons par abandonner par désespoir ou, lorsque nous trouvons la sortie, nous découvrons que l'homme a quitté les lieux depuis longtemps et que nous n'avons aucun recours contre qui que ce soit.

Les trois G : Cupidité, Crédulité et Ruse. Faites attention à eux. Snake Oil Sam est.

2. L'incapacité de la victime à réaliser les conséquences juridiques de ses actes.

Les transactions foncières, qu 'il s'agisse de l'achat d'une maison dans votre ville ou d'un terrain à Agua Caldo Estates, peuvent impliquer un déluge de documents. La plupart de ces documents établissent des responsabilités ou des obligations légales qui peuvent vous aider ou vous nuire, selon ce que vous en faites. Il peut y avoir des brochures de vente qui peuvent contenir des déclarations trompeuses. Si vous les utilisez correctement, ces documents peuvent contribuer à prouver l'existence d'une fraude. si un tel acte a été commis.

Il peut y avoir des documents que le promoteur est tenu par la loi de vous remettre. Il se peut que vous ne les lisiez pas et que vous ne soyez pas obligé de les signer, mais ils peuvent avoir de fortes implications sur vos droits finaux. Nous en parlerons prochainement.

Le plus important est le contrat que vous signez, qui peut également contenir le contrat de financement. Si le financement fait l'objet d'un document distinct, il est tout aussi important que le contrat de vente lui-même.

En ce qui concerne ces contrats et accords, que les

suivants doivent être absolument et explicitement compris
:

A. Le contrat est un document qui, lorsqu'il est signé, crée certains droits et obligations juridiques. Si vous ne savez pas quels sont les droits et obligations juridiques auxquels vous vous engagez, vous n'avez pas à signer le contrat. La meilleure façon de savoir quels sont les droits et obligations juridiques est de consulter un avocat. Pourquoi s'impliquer dans des milliers de dollars de dégâts potentiels alors que, pour une fraction de ce montant, vous pourriez éviter les problèmes en consultant un avocat ?

B. Une fois qu'un contrat est en vigueur, ses clauses peuvent être appliquées par les tribunaux. Si vous ne pensez pas que l'autre partie va prendre tous les moyens pour faire valoir ses droits dans le cadre du contrat, vous vous trompez. Si vous ne savez pas quels sont les droits de l'autre partie et comment ils peuvent vous affecter, vous ne devriez pas signer le contrat.

Encore une fois, voyez votre avocat *avant* de lever un stylo.

C. Les déclarations ou promesses verbales relatives à l'accord *n'ont absolument aucun sens si elles ne sont pas expressément inscrites dans le contrat.* Lisez cette phrase trois fois à haute voix. Une fois qu'une telle clause est ajoutée au contrat, elle doit être paraphée par les *deux* parties, pour montrer que les deux parties consentent au changement. Si une telle modification crée une obligation pour l'autre partie et qu'elle ne la paraphe pas, elle pourrait prétendre que vous avez apporté cette modification à son insu ou sans son consentement, et qu'elle pourrait donc être interprétée comme ne le liant pas. Alors, où en êtes-vous ?

D. Une fois que vous avez signé un contrat ou un financement

il est très probable que l'autre partie puisse "vendre" le contrat à un tiers indépendant. Il obtient ainsi son argent et vous êtes obligé d'effectuer vos

paiements à cette tierce partie. En raison de la législation nationale en vigueur (la loi sur les titulaires de créances), les droits de ce tiers à recouvrer votre reconnaissance de dette peuvent ne pas être affectés par une quelconque réclamation que vous pourriez avoir contre le vendeur initial. En d'autres termes, si vous achetez un terrain et

si vous vous rendez compte que vous n'**êtes pas** satisfait et que votre contrat a été vendu à un tiers, vous devrez peut-être continuer à lui verser vos paiements, même si vous avez d'autres droits à faire valoir contre le vendeur.

E. Une fois que vous avez signé le contrat, *vous ne pouvez pas obtenir...*

à moins que le contrat ne contienne une clause claire et indiscutable stipulant que vous pouvez vous retirer, et dans quelles circonstances. Une telle clause doit également indiquer clairement, en dollars ou en pourcentages, le montant que vous avez le droit de récupérer, le cas échéant. Par exemple : Une "promesse" courante faite par certains promoteurs immobiliers est que vous pouvez vous retirer du contrat si vous n'aimez pas le terrain. C'est peut-être ce que dit le vendeur, mais le contrat lui-même peut stipuler : "Si, dans les six mois suivant la date d'achat, vous visitez le terrain à vos frais et que vous n'aimez pas ce que vous voyez, vous pouvez vous retirer". Si c'est le cas, et que vous avez dépassé le délai, ou que vous n'êtes pas prêt à dépenser quelques centaines de dollars de votre propre argent pour jeter un coup d'œil à votre terrain, vous avez perdu votre clause de "sortie".

Le fléau de l'existence d'un avocat est le client qui vient le voir et lui dit : "Je viens de signer ce contrat. Pouvez-vous me dire si j'ai bien fait ou pas ?" Une fois le contrat signé, l'avocat ne peut pas faire grand-chose, à moins qu'il n'y ait une fraude avérée dans le document qui entoure la transaction. La solution simple ? NE PAS SIGNER DE CON

TRACTS JUSQU'À CE QUE VOUS AVEZ 1lAD YOUll LAW'ER REVISE LE TOUT ET VOUS DIT EXACTEMENT QUELS SONT VOS DROITS ET OBLIGATIONS LÉGAUX, ET QUELS SONT LES DROITS ET OBLIGATIONS LÉGAUX DE L'AUTRE PARTIE.

3. L'incapacité de la victime à prendre les mesures

appropriées une fois qu'elle s'est retrouvée piégée, le pauvre poisson n'a d'autre choix que de lutter contre l'hameçon. Mais nous, créatures humaines, sommes plus chanceuses. Nous avons le choix

mais nous devons en être conscients et agir. Découvrir que nous sommes pris au piège, et nous résigner à notre sort, est dangereux à plusieurs égards. Il est possible que nous ne prenions pas les mesures qui pourraient nous sortir du piège, et nous ne prévenons pas nos amis et nos voisins de la situation,
,vbich est exactement ce que Snake Oil San1 veut. Cela donne
il a le temps de perpétrer d'autres plans, et le temps de ne pas apparaître.

Les régimes fonciers sont idéalement adaptés à ce troisième défaut, car la conscience d'être piégé peut ne pas apparaître avant des années, et à ce moment-là, nous pouvons automatiquement penser qu'il est trop tard pour faire quoi que ce soit. Si vous avez acheté un terrain sans l'avoir vu, un an ou deux peuvent s'écouler avant que vous ne le voyiez, si tant est que vous le voyiez. Si vous avez acheté un terrain après l'avoir visité et qu'on vous a promis certaines améliorations, il peut s'écouler un an ou deux avant que vous ne réalisiez que les promesses n'ont pas été tenues.

Lorsque vous vous rendez compte que vous avez été escroqué, vous êtes peut-être trop gêné pour l'admettre, ou vous ne prenez pas la peine de le signaler parce que vous pensez que cela ne servira à rien. Vous avez peut-être raison. Si toutes les personnes qui se sont fait escroquer avaient gardé le silence, vous auriez certainement raison. Mais comme de plus en plus de personnes s'expriment, l'information publique se développe et la capacité des agences gouvernementales à interagir devient plus forte. Les agences spécifiques concernées par les transactions foncières seront mentionnées plus loin.

Plus d'une façon de perdre un paquet de cigarettes

Une autre idée fausse courante sur les promotions foncières est que les pertes ne se produisent que lorsque quelqu'un achète une affaire et apprend plus tard que la terre est un désert stérile, ou sous un marécage, ou n'existe pas du tout. Il s'agit là d'une notion dangereuse,

car des pertes énormes peuvent se produire lorsque le terrain est relativement bon. Ce n'est pas parce que le terrain existe réellement et qu'il est en assez bon état que vous ne pouvez pas vous faire démolir.

Il n'existe pas de statistiques sur le nombre de dollars **perdus.**

par an dans les transactions foncières, ou de quelle manière elles sont perdues. Mais en plus des schen1es de laud unden,vater/desert/nonexistent, les situations suivantes peuvent conduire à des pertes énormes :

Les acheteurs de terrains peuvent effectuer des paiements pendant des années, totalisant des milliers de dollars, avant de s'apercevoir que leur affaire est un échec. Le promoteur a peut-être fait faillite, les services publics n'ont peut-être jamais été installés ou l'acheteur n'est tout simplement plus satisfait de son projet. Dans ce cas, l'acheteur perd le montant qu'il a payé et rend le terrain au promoteur, peut-être dans l'espoir de récupérer une partie de son argent. C'est là que la perte est aggravée, car ce qu'il récupère, le cas échéant, sera presque certainement bien inférieur à ce qu'il a payé.

L'abandon s'apparente à la déchéance. Il peut y avoir Des centaines de millions de dollars représentent le poids des lots abandonnés par leurs propriétaires dans tout le pays. Cet argent n'est peut-être pas perdu à jamais, car par miracle ou par un autre coup de chance, il peut être récupéré des années plus tard. En attendant, une situation typique est celle de l'investisseur d'une parcelle payée qui prévoit de vendre son terrain et d'en tirer un bénéfice. Il pense avoir de l'argent à la banque. Puis il apprend à son grand désarroi qu'il n'y a pas de profit à réaliser. Plus probablement, il subira une perte s'il vend. Il paie peut-être des intérêts sur l'argent qu'il a ramassé pour acheter la terre ou, sinon, il a beaucoup d'argent immobilisé qui ne lui rapporte rien. Il paie aussi des impôts sur le terrain et peut-être d'autres ex11enses. Il peut s'y accrocher au fil des ans, en regardant de plus en plus de dol lars s'échapper, ou il peut tout simplement l'abandonner et laisser la localité la vendre pour des arriérés d'impôts impayés - et les acheteurs potentiels de ces terres sont rares, c'est le moins qu'on puisse dire. En tout état de cause, il a, à toutes fins utiles, considéré son investissement comme perdu.

Ok, donc tu ne vas pas acheter de sous-marin/

Une terre déserte ou inexistante ; et vous n'allez pas renoncer à une terre ; et vous n'allez pas abandonner une terre. Si vous vous engagez, dites-vous, et que cela ne fonctionne pas bien, allez vous battre bec et ongles pour obtenir ce qui vous revient. Le type de perte le plus contrariant est sans doute celui où le promoteur lui-même se retrouve dans le pétrin, par exemple en cas de faillite, et où les propriétaires du terrain qui n'ont pas encore reçu d'acte (cas très fréquent)
se retrouvent piégés dans l'enchevêtrement des lois sur la faillite. Des années peuvent s'écouler, et tout ce que vous pouvez espérer, c'est quelques centimes sur le dollar. À moins que votre avocat ne vous assure du contraire, cette menace plane au-dessus de votre tête. Ainsi, avant de signer le contrat, vous devez vous demander : "Que se passera-t-il si le promoteur se plante avant que j'aie un titre de propriété clair ?" La réponse est très probablement que vous pourriez être embarqué dans un sacré pétrin. Gardez cela à l'esprit.

Vous voulez acheter un terrain ?

N'est-ce pas une question stupide, pensez-vous, après toutes les pages d'avertissements et de mises en garde qui précèdent. Eh bien, pour répéter une déclaration antérieure, une bonne terre, achetée avec sagesse, peut procurer des avantages liés aux plaisirs personnels et aux objectifs d'investissement. Mais, contrairement à ce que Snake Oil Sam voudrait vous faire croire, les bonnes choses ne viennent pas facilement. L'achat approprié d'un bon terrain nécessite beaucoup de travail à la maison, une bonne dose d'étude et quelques dépenses pour l'expertise professionnelle. Si vous comptez dépenser une somme d'argent considérable, que vous ne pourrez pas récupérer facilement, vous vous devez de suivre les précautions de base essentielles à un achat judicieux de terrain.

Avant de prendre des précautions, sachez que *vous n'avez pas besoin d'attendre que la publicité attire votre attention sur un projet immobilier* si vous souhaitez

acheter un terrain. Si vous connaissez le type de terrain que vous recherchez et la région qui vous conviendrait, vous pouvez, et peut-être même

Vous devriez prendre l'initiative de contacter des agents immobiliers réputés dans cette région *pour* savoir ce qui est disponible, et à quel prix. Si vous avez clairement exposé vos objectifs et votre budget, vous pouvez, de cette manière, traiter en tête-à-tête avec un professionnel local qui pourrait avoir une grande variété de parcelles à vous proposer, plutôt qu'un développement spécifique.

La quête

Alors que vous vous lancez dans votre quête d'une bonne terre, voici les quatre choses que vous devez savoir : 1. La terre. 2. Le promoteur. 3. Vous-même. 4. La loi. Prenons-les dans l'ordre.

1. La terre

La première et la plus grande précaution à prendre pour l'acheteur inexpérimenté est d'engager un évaluateur indépendant et de lui demander de vous donner une étude honnête de la valeur marchande actuelle du terrain. Oui, cela coûtera un peu d'argent. Mais il n'y a pas de meilleur moyen pour vous d'obtenir une opinion impartiale sur ce dans quoi vous investissez votre argent.

Ensuite, il n'y a rien de mieux que de voir la terre elle-même.

avant de signer un quelconque contrat. Cela ne signifie pas qu'il faut le survoler en avion ; cela signifie qu'il faut le parcourir en long et en large et inspecter les environs. En fonction de l'endroit, cela peut signifier soit de le parcourir à différentes périodes de l'année pour déterminer ce que les pluies, les neiges et les bouleversements printaniers peuvent lui faire, soit de déterminer auprès d'une source réputée dans quel état se trouve le terrain à différentes saisons. Vous pouvez être soumis à tous les films, diaporamas, brochures et arguments de vente du monde, mais mettre réellement les pieds sur le terrain est la seule façon de savoir ce que vous obtenez. Comme nous l'avons souligné plus haut, même cette précaution de base ne suffit pas, en particulier lorsque certaines améliorations sont promises

et que l'on ne peut pas s'attendre à ce qu'elles se concrétisent.

il est possible qu'ils ne soient pas livrés. Votre enquête auprès du développeur est importante à cet égard.

Ensuite, à moins que vous n'ayez l'intention de garder le terrain complètement inexploité, il y a d'autres étapes que vous devez suivre. Si vous avez affaire à un promoteur véreux, le terrain que vous avez en vue pourrait rétrécir ou se déplacer au moment où il sera décrit légalement dans un acte. Même avec des promoteurs légitimes, il peut y avoir de légères erreurs de limites et de dimensions qui peuvent passer inaperçues mais qui pourraient affecter votre investissement de base. Pour éviter de telles erreurs, intentionnelles ou non, il est essentiel de faire appel à un géomètre agréé qui vous fournira une description précise. Cette description doit figurer spécifiquement dans le contrat de vente lui-même. Si votre contrat de vente se réfère à votre parcelle, comme, par exemple, Plot
Deux dans la section quatre, vous êtes à la merci du promoteur s'il a l'intention de vous jouer des tours. S'il a déposé un plan de lotissement enregistré auprès de l'agence gouvernementale locale appropriée, cette parcelle spécifique devrait être légalement définie si vous voulez être en sécurité. Mais à moins que vous ne vous donniez la peine de déterminer si un tel lotissement existe et a été déposé, et à moins que vous ne soyez protégé contre toute modification non autorisée lors du dépôt initial de la carte de lotissement, vous risquez de rester dans l'incertitude. La meilleure façon d'éviter tout problème est de faire effectuer votre propre arpentage légal et de le stipuler spécifiquement dans votre contrat de vente.

Selon le type de bâtiment que vous envisagez pour le terrain, des tests de sol et de percolation doivent être effectués par un ingénieur agréé avant que vous ne vous engagiez à payer le terrain. Ces tests révèleront la nature et la capacité portante du sol, ainsi que la profondeur de la nappe phréatique. Vous ne voulez pas construire

quelque chose qui va s'enfoncer dans la boue au printemps prochain. Vous ne voulez pas **non plus** découvrir trop tard que pour construire la structure, vous devez installer des piliers coûteux.

ou d'autres dispositifs pour garantir la sécurité de l'appareil.
structure.

Ces tests permettront de résoudre ces problèmes à l'avance. Un relevé topographique précis est également important si vous envisagez de construire. Le relevé topographique, étudié par votre architecte ou votre entrepreneur, vous permettra de savoir si de l'eau s'écoule sur votre propriété et de connaître la quantité d'excavations, de coupes et de remblais nécessaires pour mettre le terrain dans un état approprié à la construction prévue.

Au-delà des tests physiques, il y a d'autres investigations qui devraient valoir la peine. Quel est le zonage du terrain et des terrains environnants ? Ne vous fiez pas seulement à ce que vous a dit le vendeur, mais vérifiez ce que disent les cartes de zonage officielles de la région. Si l'on vous a *fait* croire que le terrain situé en face de votre parcelle est résidentiel alors que la carte de zonage officielle indique qu'il s'agit d'un terrain industriel, vous avez peut-être des raisons d'avoir des doutes.

Qu'en est-il des évaluations fiscales ? Les terres situées à la campagne seront probablement évaluées sur la base d'une taxe d'inexploitation ou d'une taxe agricole. Mais si le terrain a déjà été réévalué en tant que terrain à bâtir résidentiel ou s'il est sur le point de l'être, vos frais annuels d'impôts pourraient augmenter considérablement. Mais si le terrain a déjà été réévalué en tant que terrain à bâtir résidentiel, ou s'il est sur le point de l'être dans un avenir proche, vos charges annuelles d'impôts pourraient augmenter considérablement. Vous devriez déterminer à l'avance quelles seront vos obligations fiscales à l'égard du terrain et planifier les mesures suivantes
en conséquence.

Si vous achetez un terrain parce qu'il est "à quelques minutes de la nouvelle Interstate" ou parce qu'il est "éloigné de l'agitation", vous feriez mieux de

vérifier...
\avec le département des routes de l'état pour savoir où les routes
vont ou ne vont pas y aller. Cela peut faire une grande différence. Il en va de même pour d'autres projets gouvernementaux, comme les lacs
et les réservoirs à former par les barrages à construire.
Faire confiance à ses propres yeux ou croire le vendeur sur parole

pourrait être problématique. Il est préférable de le vérifier indéfiniment.

2. Le développeur

Qui est be, ou wl:iat ? Qu'a-t-il fait auparavant ? Où ? Avec quel succès ? Quelle est sa solidité financière ? Il pourra probablement vous donner des références, mais n'oubliez pas que personne dans le monde des affaires n'est susceptible de donner des références préjudiciables. Il *est* peut-être préférable de chercher des références o\.lt par vous-même.

En ce qui concerne sa situation financière, votre banquier devrait être en mesure d'obtenir des informations pertinentes que vous ne pourriez pas obtenir par l'intermédiaire du promoteur. Et pendant que vous discutez avec votre banquier, demandez-lui quels arrangements financiers il peut vous proposer si vous achetez le terrain. Sa réaction pourrait vous faire pencher d'un côté ou de l'autre en faveur d'une participation, soit en raison de la qualité de l'affaire elle-même, soit en raison de votre propre capacité financière à gérer cette affaire.

En ce qui concerne la capacité d'exécution du développeur, vérifiez si possible des personnes v,rith qui ont cessé d'exister avec lui. Des promesses spécifiques ont-elles été tenues ? Les plaintes ont-elles été réglées équitablement et rapidement ?

En ce qui concerne sa réputation, vous pouvez savoir si des plaintes ont été déposées contre lui en écrivant quelques lettres. Les demandes de renseignements doivent être adressées à l'Office of Interstate Land Sales Registration, Department of Housing and Urban Development, Washington, D.C. 20411, ainsi qu'aux Real Estate Commissioners des États dans lesquels le concessionnaire a son siège social et dans lesquels le terrain lui-même est situé, au Better Business Bureau de votre propre communauté, de la ville dans laquelle le

concessionnaire a son siège social et de la ville la plus proche de celle où le terrain est situé, ainsi qu'aux Attorney Generals de ces trois mêmes États (où vous, le terrain et le promoteur résident). Une autre bonne source d'information peut être le bureau local approprié.

ne\vspapers. Avec les faits, vous pouvez faire vos évaluations en conséquence. Sans les faits, vous ne faites que deviner et espérer le meilleur.

3. Vous-même

Examinons à nouveau rapidement les défauts de base des victimes évoqués précédemment :

-Ne laissez pas votre bon sens succomber à la cupidité. S'il y a tant de profit à faire, pourquoi le promoteur ne détient-il pas simplement le terrain lui-même ? Pourquoi est-il si gentil avec vous ?

-Ne laissez pas votre bon sens succomber à la crédulité.

Est-ce que tous les cadeaux que vous avez salivés vont vraiment se concrétiser ? Une fois que l'éclat rose du baratin du vendeur aura disparu, serez-vous toujours aussi désireux ?

- Ne laissez pas votre bon sens succomber à la ruse. **Le site**

Un vendeur est là pour une seule raison : vendre. C'est son métier, son gagne-pain. Il n'est pas là pour vous donner de la publicité copain-copain. Il est là pour vous faire signer sur le champ. Cela ne fait pas de lui une mauvaise personne. Comme dans toute profession, le Le spectre des personnalités va des anges aux démons. Vous êtes là pour obtenir des faits solides, concrets et fiables sur le produit, et non des promesses, des spéculations ou des suppositions. Soit vous obtenez les faits, soit vous ne les obtenez pas. Les faits peuvent être vérifiés, mais pas les promesses. Agissez en conséquence. N'oubliez pas non plus que les promoteurs peu scrupuleux n'ont pas l'exclusivité des vendeurs peu scrupuleux. Les représentants de Washington soulignent qu'il existe malheureusement de nombreux promoteurs parfaitement légitimes qui, sciemment ou non, emploient des vendeurs qui ont recours à des tactiques trompeuses. Si, à un moment ou à un autre, vous avez l'impression qu'un vendeur vous induit en erreur, qu'il utilise des moyens de pression ou

qu'il est trop insistant, et qu'après une enquête approfondie, vous êtes toujours intéressé par le terrain...

-... des vendeurs de rechange.

-NE SIGNEZ AUCUN CONTRAT SANS L'AVIS PRÉALABLE DE VOTRE AVOCAT.

- Au tout premier signe que quelque chose ne se passe pas comme vous le pensez, parlez-en. Si les délais ne sont pas respectés en ce qui concerne la livraison de votre acte de propriété ou d'autres documents, la construction d'installations ou toute autre chose promise par écrit, engagez immédiatement une action en justice. Si vous traînez ou si vous vous laissez décourager, chaque jour qui passe joue contre vous et vous éloigne d'autant plus de la correction de la situation.

-Ayez vos objectifs d'o,vn et votre situation financière clairement établis sur papier. Comment les paiements sur le terrain affecteront-ils votre budget et votre endettement à court et à long terme ? Si vous achetez le terrain avec l'intention d'y construire, comment se présente votre situation financière en ce qui concerne les dépenses de construction ? Si vous achetez le terrain en tant qu'investissement, comment la transaction s'inscrit-elle dans vos objectifs globaux d'investissement à long terme ? Avez-vous pris en compte tous les risques lors de l'évaluation de l'investissement ? Avez-vous déterminé combien il pourrait vous en coûter pour réaliser cet investissement ? Avez-vous déterminé, avec l'aide d'un agent immobilier ou d'autres personnes, ce qu'il pourrait vous en coûter pour essayer de le décharger, si et quand ce moment arrive ? Après avoir déterminé tous les frais de transport et de chargement,
quel aura été votre rendement net sur l'investissement, et cela en aura-t-il valu la peine ? Si la valeur marchande du bien devait baisser, avez-vous déterminé les problèmes que vous rencontrerez en essayant de vous en défaire ?

4. La loi

Il existe quatre domaines juridiques de base pour votre protection. Les trois premiers sont locaux ou d'État, et peuvent varier d'une région à l'autre du pays. Dans tous les cas, votre avocat est la partie appropriée pour

s'assurer que tous les aspects de la transaction sont conformes aux lois respectives. Si vous n'avez pas d'avocat, ou si vous en engagez un **trop** tard, vous ne saurez pas à temps si vous avez ob-

ou si vous avez été privé de tout droit.

Une transaction donnée peut facilement relever de la juridiction de trois États ou localités : l'État dans lequel vous résidez, l'État dans lequel se trouve le promoteur et l'État dans lequel se trouve le terrain. La transaction doit être conforme à *tous les* aspects *des* lois locales :

A. La loi de base des États concernant le *transfert* des biens immobiliers. Elle couvre des questions telles que le contenu, l'exécution et l'enregistrement des actes et autres documents connexes.

B. La loi de base des états concernant les *licences l'enregistrement* des agents immobiliers (vendeurs et courtiers) et les exigences en matière d'enregistrement et autres des sous-diffusions.

C. La loi fondamentale des États (ou des villes selon le cas) en matière de *protection des consommateurs et de pratiques commerciales décevantes.*

Les lois fédérales : Unole Sam vs, Snake Oil Sam

Votre première tâche consiste à déterminer si un développeur donné opère dans le cadre d'un commerce interétatique ou intra-étatique. La dilution est la plus importante. Interstate signifie que son activité dépasse les frontières de l'État. Si Be fait de la publicité ou vend des terrains en Arizona à des résidents de Chicago, il opère sur une base interétatique.

Un concessionnaire intrastate opère uniquement dans les limites d'un seul État ; son siège social se trouve dans cet État, le terrain se trouve dans cet État et il ne prospecte les ventes que dans les limites de cet État. Si vous êtes

Si vous n'êtes pas sûr de la catégorie à laquelle appartient un concessionnaire, vérifiez auprès de l'Office européen de sélection du personnel.

Office of Interstate Land Sales à W a s h i n g t o n .

Si vous traitez avec un développeur intrastat, vous devez vous fier aux lois de base de votre État.

pour la protection. La Federal Trade Commission, la Truth in Lending Law et le Fair Credit Reporting Act peuvent offrir un certain degré de protection, mais l'Oncle Sam n'est pas impliqué dans les rouages de la promotion immobilière elle-même.

Si vous traitez avec un développeur inter-états, vous devez

la protection de l'Interstate Land Sales Act, qui est en vigueur depuis 1969. Il s'agit d'une loi jeune qui n'a peut-être pas encore tout le mordant que le Congrès daignera finalement lui donner. Il est très important que vous compreniez **ce que** la loi peut et ne peut pas faire pour vous. **1£** vous ignorez ou n'êtes pas conscient des protections que la loi peut vous offrir, vous pouvez perdre vos droits en vertu de la loi.

La loi sur les ventes interétatiques de terrains a été conçue essentiellement pour exercer un certain contrôle sur les promoteurs fonciers, en particulier ceux qui n'ont aucun scrupule et qui parcourent le pays pratiquement en liberté. Les exigences de base

de la loi sont que les promoteurs qui tombent sous le coup de la loi énoncée

doivent *enregistrer* leurs lotissements auprès de l'Office of Interstate Land Sales, et ils doivent fournir certaines *informations* aux acheteurs potentiels.

Inscription

Les promoteurs qui proposent des lotissements de cinquante lots non améliorés ou plus à la vente ou à la location par le biais du commerce interétatique sont tenus de déposer un formulaire d'enregistrement complet contenant des informations détaillées sur la propriété. Le non-respect des exigences en matière d'enregistrement peut exposer le promoteur à des amendes et à une peine de prison en cas de condamnation. La loi permet également à un acheteur de poursuivre un promoteur qui ne s'est pas conformé aux exigences d'enregistrement.

Sachez toutefois que l'obligation d'enregistrement

est très limitée dans la protection qu'elle vous offre. Tout d'abord, le simple fait qu'un développeur se soit enregistré n'a pas d'incidence sur la protection de l'environnement.

ne reflète en aucun cas la qualité du terrain qu'il propose. L'enregistrement n'implique pas non plus que le gouvernement a "approuvé" le terrain ou les scrupules, l'intégrité ou la responsabilité financière du promoteur. À titre d'exemple, le fait que l'on vous ait délivré un permis de conduire ne reflète pas la quantité d'alcool que vous pouvez ou ne pouvez pas consommer, ni la façon dont vous serez capable de le gérer.

Votre obligation de déterminer par vous-même les mérites du bien et du promoteur n'est pas affectée par le fait que le promoteur soit enregistré. En outre, de nombreux projets sont exemptés des exigences d'enregistrement. Parmi les exemptions prévues par la loi, citons : les lotissements de moins de cinquante lots ; les lotissements dans lesquels tous les lots dépassent cinq acres chacun ; les lotissements qui sont vendus strictement dans les limites d'un seul État. Sont également exemptées les hypothèques déjà existantes sur les parcelles. Un grand nombre de lotissements illégitimes n'ont donc pas à satisfaire aux exigences de l'enregistrement. Il est également concevable pour un promoteur peu scrupuleux d'adapter son programme à l'une des exemptions légales, par exemple en limitant la taille d'un lotissement interétatique à 49 parcelles, puis, lorsque tout est vendu, d'en ouvrir un autre à proximité de 49 parcelles. Il est également possible, en particulier avec les tactiques de "hit-and-run" employées par de nombreux escrocs, de bafouer effrontément la loi et d'opérer illégalement en surface. Il est vrai qu'il s'expose à des amendes et à l'emprisonnement, mais s'il est assez malin, il peut créer un réseau enchevêtré de sociétés imbriquées, opérer par le biais de ce système et être à l'abri des griffes de la loi pendant longtemps.

Entre les exemptions légales et les évasions illégales de la loi sur l'enregistrement, il incombe évidemment à l'acheteur potentiel d'apprendre par lui-même dans quoi il s'engage. Le meilleur espoir concernant cette loi apparemment inefficace est peut-être le fait que lorsqu'un promoteur s'est enregistré, il risque d'avoir son

enregistrement.

suspendu s'il enfreint ensuite la loi. Cela peut signifier une mauvaise publicité et une perte d'activité, en plus d'éventuelles amendes et autres sanctions.

Mais il peut s'en tirer en violant régulièrement la loi, tant que les violations ne sont jamais répétées. Si le délinquant peut convaincre ses victimes que la loi n'a pas été violée ou s'il peut les convaincre de...
en retardant le signalement d'une infraction, il a, en fait, "passé l'éponge". Comme nous l'avons déjà dit, vous devez vous adresser aux autorités compétentes dès le premier soupçon que quelque chose ne va pas.

Divulgation

Tous les promoteurs qui sont tenus de respecter les exigences en matière d'enregistrement sont également tenus de fournir certaines informations aux acheteurs potentiels. Si un promoteur n'est pas tenu de s'enregistrer, il n'est pas tenu de fournir des informations ! Le site
c'est à vous de faire vos propres jugements.

Afin de répondre aux exigences en matière de divulgation. le de
L'opérateur doit vous fournir une copie du rapport de propriété. Ce rapport contient un certain nombre d'éléments tirés du rapport d'enregistrement, plus volumineux :

- Distance par rapport aux communautés voisines : routes goudronnées ou non goudronnées.
- \Quels types de privilèges y a-t-il sur la propriété ?
- Quels types d'installations de loisirs sont actuellement disponibles et, le cas échéant, combien coûtent-elles à l'acheteur ?
- \Ce qui est disponible dans les magasins de vêtements et de couture.
- Le nombre de logements actuellement occupés.
- "\NQuelques services sont présents ou proposés.
- Le genre de titre que le garçon doit recevoir.

Ces informations ne constituent en aucun cas une

garantie que

Les travaux seront effectués comme indiqué. Par exemple, le rapport sur les biens peut indiquer que les services d'eau et d'assainissement les plus proches sont disponibles.

Plusieurs lignes sont à 40 miles de distance sur un terrain accidenté. Si le vendeur vous convainc que les canalisations d'eau et d'égout seront en place dès que vous aurez signé le contrat, alors les informations contenues dans le rapport de propriété ne vous ont pas servi à grand-chose.

Si le rapport de propriété indique que certaines activités récréatives

L'achèvement des installations est prévu dans les 24 mois suivant la date du contrat, mais il ne s'agit pas d'une exigence légale stricte pour le promoteur. Il peut faire approuver des retards en raison de diverses circonstances. Le rapport de propriété peut indiquer qu'à cette date, il n'y a pas de privilèges sur la propriété. Mais demain, il pourrait y en avoir. C'est un peu exagéré.

Enfin, le rapport de propriété doit contenir la déclaration suivante, que vous êtes maintenant priés de lire à haute voix : "Ce rapport n'est ni une recommandation ni une approbation".

MENT DE L'OFFICE OF INTER- STATE LAND SALES REGISTIATION, ET CE BUREAU N'A PAS EFFECTUÉ D'INSPECTION DE LA PROPRIÉTÉ, NI NE S'EST PRONONCÉ SUR L'EXACTITUDE OU L'EXACTITUDE DU PRÉSENT RAPPORT, OU DE TOUT MATÉRIEL PROMOTIONNEL OU PUBLICITAIRE UTILISÉ PAR L'OFFICE.

VENDEUR,"

"IL EST DANS L'INTÉRÊT DE L'ACHETEUR OU DU LOCATAIRE D'EXAMINER LA PROPRIÉTÉ *ET DE* LIRE ATTENTIVEMENT TOUS LES DOCUMENTS DE BAIL.

La déclaration signifie *exactement* ce qu'elle dit : le gouverneur...

Le gouvernement *n'a pas* inspecté le bien. Le gouvernement *n'a pas* approuvé ou recommandé cette propriété. Le gouvernement *ne* se prononce *pas* sur l'adéquation ou l'exactitude du rapport, ni sur aucune documentation commerciale. Le gouvernement essaie de vous dire, aussi fort et clair qu'il le peut, qu'il a pris au moins des mesures minimales pour amener le promoteur à se conformer à la loi, MAIS LE BOURDEAU

RESTE ENCORE

il vous *appartient*, à vous, l'AC AC ACHETEUR PROSPECTEUR, de protéger

VOUS-MÊME.

Si la loi peut être contournée si facilement, pourquoi existe-t-elle en premier lieu ? Eh bien, considérez qu'avant

cette loi a vu le jour, il n'y avait pas de loi du tout. C'est la vieille histoire de ramper avant de pouvoir marcher.

C'est aussi une question d'économie. Comme c'est souvent le cas,

Le Congrès peut adopter une loi puis omettre d'affecter les fonds adéquats pour permettre la bonne exécution de la loi. Dans le cas de l'Interstate Land Sales Act, l'agence souffre d'un personnel assez réduit. Elle ne peut tout simplement pas inspecter chaque propriété au fur et à mesure qu'elle est enregistrée auprès d'elle. Pour ce faire, il faudrait une énorme force de travail, qui serait aux frais des contribuables. En effet, la masse des contribuables américains devrait payer pour fournir un chien de garde au très petit nombre de personnes qui s'impliquent dans les transactions foncières.

En dépit de la formulation claire de l'avertissement, les prospecteurs tombent encore dans des pièges. Lors d'une série d'audiences publiques organisées dans tout le pays par le Bureau de vente des terres interétatiques, de nombreux citoyens venus se plaindre d'abus dans les transactions foncières ont admis qu'ils avaient l'impression que le gouvernement avait approuvé la transaction. Les victimes n'ont manifestement pas lu le mot "ing" ; ou, si elles l'ont lu, elles l'ont mal compris ; ou, si elles l'ont compris, elles se sont laissées convaincre autrement.

D'autres victimes ont admis qu'elles n'avaient pas lu les rapports de propriété avant de signer, et beaucoup ont admis qu'elles n'avaient pas vu le terrain avant de signer. Voici, de la manière la plus distincte, des cas de personnes qui se trompent elles-mêmes.

Un autre aspect tout aussi tragique est que de nombreux acheteurs potentiels ne savent jamais qu'ils ont reçu le rapport de propriété, même s'ils ont signé un reçu pour celui-ci ! En manœuvrant rapidement, un promoteur peut mettre entre vos mains un rapport de propriété qui répond aux exigences légales de divulgation, mais qui contient pourtant

des preuves dévastatrices sur l'état de la propriété. Mais si vous ne savez pas que vous avez reçu le rapport, il y a de fortes chances que vous ne le lisiez pas ou, si vous le lisez, que vous ne soyez pas conscient de ce que vous lisez. Revenons à l'histoire de Stan et Shirley à Las Vegas. Ils ont involontairement
ont signé un reçu pour tout un paquet de documents, parmi lesquels se trouvait le rapport Properly. Dans les circonstances, ils n'avaient pas la moindre idée de ce qu'ils signaient. Pourtant, cela a permis au développeur de répondre aux exigences techniques de la loi.

Voici le coup d'envoi

Le rapport sur les biens immobiliers ne doit pas être pris à la légère. Si vous le recevez, que vous le lisez et que vous faites un effort indépendant pour vérifier les informations, vous aurez une idée relativement claire de la propriété. Ce site
ne remplace pas la visite du bien ou l'obtention de votre propre évaluation indépendante. Il vous aidera simplement à
pour comprendre la prope.rité quand vous la voyez.

Que faire si vous *ne* recevez pas le rapport de propriété ? Là, nous allons un peu loin. En vertu de l'Interstate Land Sales Act, si un promoteur est tenu de vous remettre un rapport sur la propriété et qu'il ne le fait pas, vous pouvez, à votre gré, annuler le contrat et obtenir un nouveau prêt.

Même si *on vous* remet une copie du rapport sur le bien, vous pouvez toujours avoir le droit d'annuler et d'obtenir un remboursement : si vous le recevez moins de 48 heures avant de signer un contrat de vente, vous disposez de 48 heures supplémentaires pour annuler.

Toutefois, si vous effectuez une inspection sur place du bien et que vous signez un ackno\.vledgment à cet effet, vous pouvez *renoncer au* droit au délai de réflexion pendant lequel vous auriez pu annuler le contrat. Une autre proposition de loi pourrait étendre cette période de 48 heures à 72 heures et la rendre

inattaquable, ce qui signifie que vous ne pourriez pas renoncer à vos droits d'annulation. Mais l'adoption n'est pas certaine, donc vous devriez supposer jusqu'à ce que vous appreniez autre chose-

sachez que vous êtes limité à 48 heures et que vous pouvez renoncer à vos droits d'annulation en signant un accusé de réception d'une inspection sur place.

Les fonctionnaires chargés de l'application de la loi sont conscients de ses lacunes et s'efforcent de renforcer ses points faibles et de combler ses failles. Les développeurs légitimes devraient
n'ont rien à craindre si les exigences de divulgation sont renforcées. En fait, ils devraient s'en réjouir si cela a pour effet d'éliminer leurs frères sans scrupules, dont la mauvaise réputation déteint sur les hommes d'affaires légitimes.

Dans l'intervalle, *la charge incombe à l'acheteur*.

Un bulletin officiel de l'agence de vente de terrains propose cette réflexion en guise de conclusion :

"La loi est conçue pour offrir à l'acheteur potentiel une divulgation complète et équitable des faits concernant une offre de lotissement. Mais si l'acheteur ne lit pas et ne comprend pas le rapport de propriété, les aspects de protection du consommateur de la loi sont pratiquement annulés. La loi allume la barrière, mais ne déverrouille pas la porte".

QUATRIÈME PARTIE :

LES MYTHES ET LES ABUS DU CRÉDIT "E-Z

Une femme s'est un jour plainte à moi de son expérience dans un supermarché. Elle avait demandé à un jeune employé du rayon fruits et légumes de lui "choisir de belles pommes", ce que le jeune homme s'était empressé de faire. Lorsque la femme est rentrée chez elle et a déballé son achat, elle a constaté, comme elle l'a dit, que les "pommes étaient toutes molles".

Pratique trompeuse ou erreur honnête ? Le jeune employé essayait-il de décharger un sac de pommes pourries sur une femme peu méfiante ? Ou pensait-il, en fait, que les pommes molles étaient de "belles" pommes ? La femme semblait être du genre timide - si elle avait pu retourner rapidement au marché, il ne fait aucun doute qu'elle aurait pu récupérer son argent ou choisir elle-même ses "belles" pommes. Peut-être n'a-t-elle pas pu retourner au marché, ou peut-être a-t-elle estimé qu'il n'y avait pas assez d'argent en jeu pour justifier un autre voyage. Quoi qu'il en soit, il s'agit d'une leçon relativement peu coûteuse et facile à corriger : soit vous choisissez vos propres pommes, soit vous changez de supermarché.

Quand vous achetez des produits cash et carry, il y a Il y a relativement peu de place pour les pratiques trompeuses. Vous pouvez tenir la marchandise dans votre main, l'examiner, la comparer à d'autres produits comparables et savoir assez rapidement si vous faites un bon achat ou non. Oui, il peut y avoir des

problèmes d'étiquetage faux ou trompeur, les magasins tentant de faire passer des produits rejetés ou de seconde main pour des produits de qualité.

des marchandises de première qualité et d'autres astuces utilisées par des marchands peu scrupuleux. Toutefois, il s'agit généralement de petits enjeux par rapport aux tromperies qui peuvent se produire lorsque le crédit est en jeu.

Acheter à crédit est devenu plus qu'un mode de vie à l'époque moderne. C'est presque une nécessité de la vie. Les observateurs ont noté l'avènement rapide de ce que l'on appelle la "société sans argent liquide" - ce jour où la monnaie telle que nous la connaissons aujourd'hui cessera d'exister. Elle sera remplacée par des cartes de crédit, des comptes de paiement et un réseau électronique complexe qui débitera et créditera instantanément toutes nos transactions par le biais d'énormes ordinateurs reliés entre eux. Ce ne sont pas de vaines spéculations. Le jour approche.

Nous nous sommes tellement habitués aux transactions de crédit que nous les considérons pratiquement comme acquises. Et pourtant, sous la surface, les transactions de crédit peuvent être extrêmement compliquées et peuvent donner lieu à des abus considérables.

Les abus sont peut-être rares, mais lorsqu'ils se produisent, ils peuvent frapper comme un coup de tonnerre. Un certain nombre de facteurs présents dans les transactions de crédit sont autant de portes ouvertes au danger. Parmi eux, citons :

-le fait que vous pourriez ne pas voir les marchandises que vous êtes...

d'acheter réellement avant d'avoir déjà contracté une obligation légale (exemples : une voiture, des meubles, ou des travaux à terminer, comme une piscine, des améliorations de l'habitat, et autres).

-le fait que vous devrez signer un contrat long et détaillé qui peut énoncer vos obligations d'une manière inintelligible pour le commun des mortels.

- le fait qu'un tiers, tel que le prêteur, intervienne dans la relation entre vous et le commerçant.

Parmi ces portes d'entrée au danger, la plus

dangereuse est peut-être le manque regrettable de compréhension de nombreux consommateurs à l'égard du crédit, du re-crédit et de l'assurance.

le portage, le financement et les contrats juridiques. Et l'aspect le plus insidieux du problème est qu'il existe des buses qui s'en prennent à ceux qui n'ont pas la compréhension nécessaire de ces transactions.

Une histoire de malheur

Voici une histoire de malheur qui a été reconstituée à partir d'un certain nombre de cas personnels réels d'abus de crédit. Les chiffres entre parenthèses indiquent les principaux domaines d'abus, réels ou potentiels. Une discussion sur les problèmes spécifiques numérotés suivra.

Souvenez-vous de cet avertissement important lorsque vous lirez cette aventure de la vie réelle : ÇA PEUT VOUS ARRIVER.

Charlie et Anita étaient ce qu'on pourrait appeler un jeune couple marié typique. Ils avaient tous deux une vingtaine d'années, n'avaient pas d'enfants et, grâce à leur travail, ils gagnaient près de 12 000 dollars par an. Depuis deux ans qu'ils sont mariés, ils vivent dans un appartement confortable.

Le temps était venu, selon Charlie, de sortir de la appartement et dans une maison modeste. Il pensait qu'il était insensé de payer un loyer et de n'avoir rien à montrer, alors qu'avec une maison, ils pouvaient se constituer un capital. Charlie a fait quelques calculs approximatifs et a estimé que s'ils achetaient une maison avec une hypothèque de 20 000 dollars, après six ou sept ans, ils auraient environ 6 000 ou 7 000 dollars de capital. À ce moment-là, probablement lorsqu'ils auraient des enfants, ils pourraient utiliser ce capital pour acheter une maison plus grande et plus confortable. (1)

Après quelques recherches, ils ont trouvé une maison qui leur convenait et ont conclu l'affaire. Ils ont alors découvert qu'ils devaient faire face à de nombreuses dépenses pour les meubles et les accessoires. Leur liste d'achats comprenait des meubles de salon, un ensemble de salle à manger, un réfrigérateur et un équipement de buanderie, de la moquette pour la chambre à coucher

principale et un assortiment de rideaux, de coussins, d'accessoires pour la salle de bain, etc.

n1gs, et ainsi de suite. Anita était une bonne couturière et elle a accepté d'entreprendre la tâche de fabriquer les draperies pendant son temps libre. Le reste des articles devait être acheté.

Ni l'un ni l'autre n'ayant jamais eu l'occasion d'acheter des meubles ou des appareils électroménagers auparavant, ils ont pris un samedi après-midi pour une expédition de repérage dans certains des magasins de leur région. À la fin de l'expédition, ils étaient plus confus qu'au début. Les magasins de luxe semblaient offrir un plus grand choix et des produits de meilleure qualité, mais les étiquettes de prix semblaient un peu exagérées ; de plus, ils se sentaient un peu déplacés dans le "quartier de la haute couture". "Les magasins de bas de gamme semblent avoir des vendeurs plus insistants et une gamme de produits qui ne semble pas correspondre à leurs goûts, mais les prix semblent plus abordables. Ils choisissent un article, un canapé assez standard, et essaient de se faire une idée en allant de magasin en magasin "lequel est de meilleure qualité et à quel prix". Ils ont rapidement conclu qu'en tant que novices, ils auraient beaucoup de mal à déterminer la qualité sous-jacente d'un canapé par rapport à un autre. Les vendeurs des magasins de luxe semblaient sourire poliment lorsque Charlie leur demandait
si un canapé donné était de bonne qualité. Dans la ligne inférieure
Dans les magasins, le vendeur est intervenu avec force pour les convaincre que le canapé était tout aussi bon qu'un autre coûtant plusieurs fois plus cher.

Charlie et Anita ont conclu que les meubles étaient dans...

deed a blind item and tl1ey would have to go on good faith in making their decision. Ils feraient leurs achats avec autant de soin que possible et poseraient autant de questions qu'ils le pourraient, mais ils se sont finalement résignés au fait que des achats vraiment experts dans ce domaine pourraient prendre énormément de temps - et

le temps, ils n'en avaient pas beaucoup. Le magasinage de meubles le soir, après une dure journée de travail, n'était pas une perspective agréable, et ils étaient peu disposés à sacrifier une trop grande partie de leur temps libre.

le temps, les week-ends, de se traîner de magasin en magasin. De plus, vivre dans une maison sans meubles pouvait être un avantage les premiers jours, mais ensuite cela devenait très gênant. Ils voulaient leur mobilier et aussi vite qu'ils pouvaient l'obtenir. (2)

Charlie a ensuite examiné son livret de banque et s'est rendu compte d'une autre chose : en plus de l'achat des meubles, il allait devoir prendre le temps d'organiser son crédit. Il avait environ 500 dollars disponibles qu'il pouvait utiliser comme acompte pour tous ses meubles, et le reste devrait être financé. *En tant que* jeune homme, Charlie avait eu très peu d'expérience en matière de crédit. Il n'avait eu qu'un seul prêt automobile, et il l'avait obtenu par l'intermédiaire du concessionnaire. **Il** s'est rendu compte qu'il serait peut-être moins cher d'obtenir un prêt auprès d'une banque locale, mais cela allait impliquer une quantité considérable de travail : faire des demandes, puis attendre que la banque recueille ses informations de crédit et prenne sa décision.

Une prière est exaucée

Le dimanche matin suivant, Charlie et Anita se réveillent et trouvent l'équivalent moderne de la Bonne Fée devant leur porte. C'était le journal du dimanche, et il contenait une pleine page de publicité pour un magasin de meubles local annonçant une "vente de feu". C'était l'un des magasins de bas de gamme qu'ils avaient déjà visité, mais ils avaient été rebutés par un vendeur aux mains lourdes. Néanmoins, comme le proclamait l'annonce, il y avait eu un incendie dans leur entrepôt et ils offraient la majeure partie de leur inventaire.
-dont la plus grande partie n'était pas du tout endommagée - à des "économies considérables". La publicité montrait un ensemble de salon qui correspondait exactement au style auquel ils pensaient. Les appareils électroménagers étaient proposés à prix réduit, et il y avait même un ensemble de salle à manger qui pouvait faire l'affaire. Une ligne au bas de l'annonce

a particulièrement plu...

a été envoyé à Charlie. Elle indiquait qu'un crédit facile était disponible et pouvait être organisé sans avoir besoin de cosignataires. (3) Une heure plus tardF, l'annonce serrée dans leurs mains, Charlie et Anita sont apparus avec des visages enthousiastes au meuble magasin.

Le vendeur a rapidement repéré ces pros pects de jeunesse, et il les a pris sous son aile comme s'il était un oncle cher et perdu. Ils ont d'abord voulu voir la suite du salon et le vendeur, les testant, a dit : "Mon Dieu, j'espère que cela n'a pas déjà été vendu."

La consternation instantanée qui se lisait sur les visages de Charlie et d'Anita a mis le vendeur au courant de la tâche qui l'attendait. Be les a conduits à l'arrière du magasin, où la suite *était* invendue. Charlie et Anita ont poussé un soupir de soulagement lorsque le vendeur a commencé à vanter les mérites des articles. "Construction excellente ... se vendrait normalement deux fois plus cher ...". " et beaucoup de double discours sur la qualité du tissu et la construction de base du meuble lui-même.

Il a terminé son discours par une mise en garde : "Bien sûr, les amis,

vous réalisez que, pour être vendu à ce prix très bas, cet appareil n'est pas en parfait état. Il y a quelques taches sur les coussins et les dégâts des eaux lors de l'incendie pourraient probablement provoquer des moisissures dans le rembourrage."

De nouveau, les sourires du jeune couple se sont transformés en froncements de sourcils. Non pas qu'ils ne pouvaient pas s'accommoder de quelques défauts mineurs, mais ils voulaient une marchandise de première qualité. Comme s'il lisait dans leurs pensées, le vendeur est intervenu et a dit : "0£ oomse, nous avons une autre suite exactement *comme* celle-ci dans un autre entrepôt. Elle est de qualité supérieure, en état A-1, et je peux la faire livrer chez vous demain matin. Elle est vendue un peu plus cher, mais si c'est exactement ce que vous voulez, le prix plus élevé ne devrait pas faire

obstacle à votre choix.
aucune différence pour vous." (4)

S'en tenant à son bon sens, Charlie a dit au vendeur qu'ils voulaient y réfléchir pendant qu'ils...

Ils regardent les autres articles qu'ils sont venus acheter. Le vendeur les a suivis à une distance discrète - assez loin pour qu'ils ne pensent pas qu'il regardait par-dessus leurs épaules, mais assez près pour entendre ce qu'ils disaient. Alors qu'ils faisaient le tour des allées, le vendeur a remarqué que Charlie ne quittait pas des yeux un "11ome entertainment center" - une grande console qui était remplie d'éléments tels qu'un téléviseur, une chaîne stéréo et un petit bar Au bon moment, le vendeur s'est précipité, a mis son bras autour de Charlie et lui a demandé s'il "aimait" le home entertainment center. Le sourire de Charlie l'a empêché de dire quoi que ce soit. "Si tu prends la suite du salon, dit le vendeur, je peux peut-être convaincre le patron de réduire de 100 ou 100 dollars le prix de ce centre de divertissement à domicile. "Ce n'était plus qu'une question de temps avant que Charlie et Anita ne commencent à signer des contrats.

Guichet unique

Charlie et Anita ont en effet constaté que leur visite dans ce magasin allait résoudre tous leurs problèmes. (Ils ne se doutaient pas des nouveaux problèmes que cela allait engendrer !) Ils ont fait toute leur liste de courses en une seule visite, et chaque fois qu'ils ont exprimé des doutes ou des réserves, le vendeur leur a assuré qu'ils avaient la parole personnelle de bis que s'ils n'étaient pas satisfaits de quelque chose, ils devaient le rapporter au magasin et il ferait un ajustement. (5)

Comme moyen de pression supplémentaire, chaque fois que Charlie exprimait un léger doute sur quelque chose, le vendeur retranchait 10 $ du prix du centre de divertissement 11ome, qui a fini par être si bas que Charlie l'a acheté aussi.

Pour "fêter ça", une fois leurs achats terminés, le vendeur leur a proposé de les emmener dîner et boire quelques verres pendant que l'employée de bureau

rédigeait leurs contrats. Puis, à leur retour, ils ont pu signer les contrats et tout était prêt pour la livraison.

le jour suivant. Tout, sauf le salon de la salle à manger qu'ils avaient choisi ; l'unité sur le plancher ne les satisfaisait pas, alors ils en ont commandé une sur commande.
\qui, selon le vendeur, ne devrait pas prendre plus de trois ou quatre semaines à livrer.

Ils sont allés dans un restaurant voisin et le vendeur leur a permis de se détendre après quelques cocktails et jusqu'au dîner. Bien que le vendeur n'ait pas quitté Charlie et Anita des yeux dès qu'ils ont quitté le magasin, Charlie et Anita lisaient dans les pensées de l'autre en ce qui concerne les petits doutes qui circulaient - faisons-nous vraiment la bonne chose ? Devrions-nous
\Faut-il attendre un jour ou deux avant de signer les contrats pour vérifier les autres financements ? Devrions-nous vérifier la réputation du magasin auprès du Better Business Bureau avant de signer ? Etcétéra. Ils avaient presque peur de soulever ces questions de crainte que le vendeur, qui les avait maintenant plongés dans un état de légère hypnose, ne les convainque du contraire.

De retour au magasin après le dîner, les contrats les attendaient. Le vendeur leur a expliqué la complexité de la situation : ils devaient signer deux contrats distincts, l'un pour le centre de divertissement à domicile, qui était fourni par un autre fournisseur, et l'autre pour le reste de la marchandise. De plus, ils considéraient que l'ensemble de la salle à manger serait vendu au comptant pour 300 $ puisque, comme l'avait dit le vendeur, ils ne pouvaient pas financer une marchandise qui n'avait pas encore été livrée. Les 200 $ restants du paiement de 500 $ de Charlie ont été appliqués au contrat important sur le solde de la marchandise. Il a été expliqué que les deux contrats incluraient une assurance vie et une assurance invalidité au cas où quelque chose arriverait à Charlie." Lorsque Cbarue a exprimé des doutes sur ce supplément au contrat, le vendeur a simplement haussé les épaules et dit : "C'est comme ça que ça doit se passer".

Charlie exa:tine les contrats mais est perplexe devant leur longueur et leur complexité. Il s'est interrogé sur les quelques espaces vides dans les données financières, mais le vendeur lui a assuré qu'ils seraient remplis selon les taux bancaires standard.

Alors que Charlie prenait le stylo, les derniers doutes lui traversaient l'esprit. Ils avaient passé de nombreuses heures avec le vendeur ; ils avaient trouvé, pensaient-ils, ce qu'ils cherchaient ; le financement serait arrangé sans problème, et les boissons du dîner l'avaient détendu. Pourtant, "faisait-il la bonne chose ? *Comme* s'il se tenait sur la brinl<, un dernier encouragement du vendeur a amené le stylo sur le papier. Ils ont signé les contrats.

Alors qu'ils rentraient chez eux, Charlie suggéra que le lendemain, il appellerait le Bureau d'éthique commerciale et sa banque locale pour vérifier leur réputation et les évaluer. Si quelque chose n'allait pas, pensait-il, il pourrait encore les attraper avant qu'ils ne livrent les meubles. Ils sont arrivés chez eux, heureux de savoir que c'était la dernière fois qu'ils voyaient leur maison meublée dans le "style américain vide".

Le lendemain matin, à la première heure, Charlie a appelé le Better Business Bureau pour savoir ce qu'ils avaient dans leur dossier concernant le magasin. Le rapport indiquait qu'il y avait eu un certain nombre de plaintes de clients. Certaines d'entre elles avaient été réglées rapidement, tandis que d'autres n'avaient pas été réglées. Le dossier contenait également un certain nombre de lettres de clients très conformes. Malgré l'optimisme général du rapport, Charlie a appelé le vendeur pour s'enquérir des plaintes non corrigées. Le vendeur lui a assuré qu'elles provenaient de deux sources. L'une provenait de clients qui avaient eux-mêmes mal contribué au problème. Il a fait référence à un client en particulier qui avait reçu des meubles et avait laissé les enfants les endommager. Ce couple,

le vendeur ,vent sur, avait alors J1ad l'audace de blâmer le magasin pour l'état des meubles. Le vendeur avait fait remarquer que cette affaire était entre les mains des avocats du magasin et était persuadé que le magasin l'emporterait.

Les autres plaintes, selon le vendeur, étaient les résultats d'une campagne malveillante menée par un de leurs concurrents. Un autre magasin de meubles, jaloux de leur succès, avait envoyé un certain nombre de plaintes bidon au Better Busi ness Bureau. Le magasin avait essayé de convaincre le BBB que les plaintes et la source dont elles émanaient étaient fausses. Le vendeur a dit que le BBB vérifiait la chose, Charlie a rappelé le BBB et le représentant lui a dit que ce que le vendeur lui avait dit était peut-être possible, mais qu'ils n'avaient pas reçu de vérification et ne pensaient pas pouvoir le faire.

Charlie a ensuite appelé sa banque et on lui a assuré que les taux proposés par le magasin (bien qu'ils ne soient pas inscrits dans le contrat) étaient comparables aux taux bancaires. Le banquier lui a demandé si Charlie avait déjà signé le contrat et
était sûr des taux qu'il paierait, Charlie l'a assuré qu'elle
que tout allait bien - un peu réticent à admettre qu'il avait signé un contrat dont les blancs n'étaient pas remplis. Néanmoins, ses appels ont rassuré Hini sur le fait que tout irait bien. (6)

Le réveil brutal commence

Anita s'était arrangée pour prendre son congé le lundi après-midi afin d'être sur place lorsque le camion de livraison arriverait. Le lundi après-midi est passé et aucun meuble n'est arrivé. Charlie, en colère, appelle le magasin et le vendeur s'excuse en disant que le camion de livraison est tombé en panne au milieu de l'après-midi et que le chauffeur n'a pas appelé rapidement. Si le chauffeur avait appelé, le vendeur aurait appelé Charlie

immédiatement. Le vendeur a mis cela sur le compte de "l'aide que l'on reçoit de nos jours".

et a assuré Charlie que si le camion était réparé rapidement, le mobilier serait livré mardi après-midi.

Mardi matin, le vendeur a appelé pour dire que la Le camion n'était pas encore arrivé et il faudrait probablement attendre jeudi matin pour que la livraison soit effectuée, mais il les a assurés de manière très convaincante que ce serait la date extérieure. Le vendeur a dit que si le camion n'arrivait pas le jeudi matin, il louerait un camion à ses frais et apporterait les meubles.

Jeudi matin, le camion s'est arrêté devant la maison de Charlie. Le chauffeur a frappé à la porte, a montré la facture à Charlie et lui a dit qu'il devait recevoir des frais de livraison et de montage de 57 $ avant de pouvoir décharger le camion. Charlie a protesté bruyamment, mais le chauffeur a haussé les épaules de manière sinistre et a dit : "Je ne fais que conduire le camion. Appelez le magasin si vous avez des problèmes."

Charlie a fait irruption dans le magasin, et le vendeur s'est à nouveau excusé, indiquant qu'il y avait de grands panneaux affichés dans le magasin indiquant qu'il y avait des frais de livraison et d'installation, et qu'il leur avait mentionné ces frais au cours de leurs négociations. Charlie a rapidement jeté un coup d'œil à son contrat et a vu qu'il n'y avait aucune mention de tels frais. Le vendeur lui a dit que ces frais ne pouvaient pas être inclus dans l'accord de financement car ils étaient destinés à payer les coûts de main-d'œuvre actuels et devaient être payés en espèces sur place. Avec réticence, Charlie a fait un chèque, et les meubles ont été apportés et mis en place. (7)

A ce moment-là, Charlie et Anita étaient impatients de se mettre au travail, donc ils n'ont pas pris la peine d'enlever les protections.
la couverture en vinyle qui était drapée sur les meubles du salon.

Cependant, ils l'ont fait en rentrant du travail ce soir-là, et leur réaction a été la consternation pure et

simple. Le site

Le tissu des meubles de la salle de séjour semblait décoloré et sans lustre, et une odeur particulière s'en dégageait. Ils ont immédiatement appelé le magasin, mais le vendeur était parti pour la journée et personne d'autre n'en savait assez pour les aider. Le vendeur sera-t-il de retour demain ? *Non,* leur répond-on, demain est son jour de congé, mais il devrait être là samedi.

Le samedi, on leur a dit que le vendeur avait, contre toute attente, pris un long week-end de congé, mais qu'il serait certainement là le lundi. Le lundi, ils ont joint le vendeur et lui ont demandé pourquoi les meubles semblaient avoir un aspect délavé, et "quelle était la cause de l'odeur". Ils ont soupçonné, mais n'ont pas dit, qu'on leur avait effectivement vendu l'ensemble qu'ils avaient vu sur le sol, et que l'aspect délavé était dû à un nettoyage à sec rapide et dur pour se débarrasser des taches d'eau, et que l'odeur était due à un début de moisissure. Le vendeur leur a répondu qu'ils avaient bien reçu l'ensemble de première classe de l'autre entrepôt, comme ils l'avaient commandé. L'aspect délavé, a-t-il dit, était probablement dû au fait que le modèle exposé sur le sol était sous des lumières fluorescentes vives, alors que l'ensemble à la maison était sous des lumières incandescentes, d'où une différence d'apparence. L'odeur, a-t-il dit, était probablement due à la "nouveauté" du mobilier et elle disparaîtrait certainement en un jour ou deux. (8)

Charlie a accepté l'explication pour le moment, mais une

Quelques jours plus tard, son scepticisme a refait surface. J'ai reçu par la poste deux coupons de paiement provenant de deux sociétés de financement différentes de l'extérieur de la ville. L'un concernait le centre de divertissement à domicile et l'autre le solde de la marchandise. En vérifiant les montants des paiements mensuels dans les carnets de coupons, Charlie a déterminé qu'ils étaient considérablement plus élevés que ce qu'il avait prévu de payer sur la base du contrat qu'il avait signé. Charlie s'est alors attelé plus

sérieusement à sa tâche. Il s'est assis avec les contrats et les a examinés ligne par ligne. A son

choqué, il a déterminé que les sociétés de financement qui avaient acheté ses contrats avaient une seconde hypothèque sur sa maison en raison du contrat. Il a également découvert qu'il payait environ le double du taux d'intérêt qu'il...
\Il aurait payé s'il était passé par sa propre banque. (9)

Une tentative courageuse

Charlie se précipite au magasin et confronte le vendeur avec ces faits, et demande à voir le patron. Le vendeur lui a répondu que le patron ne vivait pas en ville et que lui, le vendeur, était en fait le directeur local du magasin. Charlie a demandé pourquoi le taux d'intérêt était plus élevé, et le vendeur a indiqué qu'il n'avait jamais dit le contraire à propos des taux d'intérêt. "Mais vous avez dit qu'il serait comparable aux taux bancaires et ma banque a dit
c'était bien plus que ce que j'aurais dû payer autrement."
Le site
Le vendeur lui a tenu un double langage et lui a fait remarquer avec insistance que même s'il payait un taux "légèrement" plus élevé, il obtenait les meubles pour bien moins que ce qu'il aurait dû payer dans n'importe quel autre endroit, et qu'il économisait donc de l'argent. En outre, le vendeur a fait remarquer : "Si vous aviez voulu obtenir un financement auprès de votre propre banque et qu'elle vous l'avait accordé, vous auriez dû passer des heures à parcourir la ville pour faire les démarches. Nous vous avons fait une faveur, tout bien considéré", ont conclu les vendeurs. Charlie a ensuite abordé le sujet de la suite de salon de qualité apparemment inférieure qu'ils avaient reçue. Pour l'apaiser, le vendeur a dit qu'il enverrait un évaluateur indépendant pour déterminer la nature et la qualité de la suite. Le lendemain, un inconnu frappe à la porte, déclarant qu'il est un expert indépendant en meubles et qu'il donne sa bénédiction pour le salon.
comme étant de première classe triple A.
Toujours pas convaincu, Charlie a estimé qu'il devait

discuter de l'affaire avec un avocat. Il a appelé un avocat recommandé par un collègue, et a obtenu un rendez-vous...

pour une semaine. Il lui a dit que la première rencontre coûterait 15 dollars et que l'avocat ne pouvait pas estimer le montant des frais supplémentaires avant d'avoir entendu toute l'histoire.

A la fin de la semaine, Charlie s'était un peu calmé. Ils s'étaient tous les deux habitués à la

La perspective de dépenser 15 dollars de plus, plus je ne sais combien de frais supplémentaires, commençait à l'inquiéter. Charlie a appelé l'avocat pour annuler le rendez-vous, et ils se sont assis pour profiter au maximum de leur achat.

Les bulles du chaudron

Une des règles de base de la nature humaine s'est imposée : au fil des semaines, leur expérience avec le magasin de meubles a commencé à passer au second plan et à être remplacée par d' autres épreuves et tribulations de la routine quotidienne.Charlie et Anita effectuaient leurs paiements, profitaient de leurs nouvelles acquisitions et attendaient la livraison de leur ensemble de salle à manger, désormais en retard.

Huit semaines ont passé et l'ensemble de salle à manger n'a toujours pas été livré. Les appels hebdomadaires au magasin ont été interrompus par diverses excuses : la commande originale a été annulée à l'usine ; une grève sauvage à l'usine a retardé la production ; la commande a été exécutée mais la mauvaise finition a été appliquée et il a fallu la refaire ; la commande a été expédiée mais avec un mauvais connaissement et a été envoyée à un terminal de distribution éloigné et incorrect. Choisissez l'une des réponses ci-dessus. (10)

Dix semaines se sont écoulées. Charlie a reçu une lettre assez particulière de la société financière qui portait sa reconnaissance de dette sur la grosse commande de marchandises. Elle lui disait, en termes très amicaux et persuasifs, qu'elle était consciente des difficultés

qu'avaient parfois les jeunes couples à contracter de nouveaux prêts. Par conséquent, elle a presque insisté pour que, si

Charlie et Anita souhaitaient ne payer que les intérêts sur la prochaine échéance, ils pouvaient le faire en signant simplement certains formulaires et en les envoyant à la société. Charlie vérifia son livret de banque et accepta que la réduction du paiement du mois en cours aide à surmonter le lourd service de la dette dans lequel il se débattait. Anita et lui signent les papiers sans plus attendre et les envoient à la société de prêt. Peu de temps après, Charlie a reçu un carnet de coupons tout neuf de la société de prêt, indiquant ses futurs paiements. (**11)**

Douze semaines s'étaient écoulées. Quelque chose a commencé à mal tourner avec le centre de divertissement à domicile. Le son était brouillé, et de temps en temps, il s'éteignait complètement. Pendant quelques jours, Charlie a essayé de le réparer lui-même ou a espéré que le problème disparaîtrait. Une semaine plus tard, le 91e jour après la livraison, Charlie a abandonné et a appelé le magasin pour se plaindre des problèmes de son téléviseur. D'après ce qu'il a compris, il bénéficie d'une garantie d'un an. Le magasin n'a pas effectué de travaux de réparation et a renvoyé Charlie à un atelier de réparation qui s'occupait de cette marque d'équipement électronique. L'employé du magasin a informé Charlie, à regret, que la garantie avait expiré. "Mais", a protesté Charlie, "la garantie était *d'*un an".

"Non", a répondu le commerçant, " la garantie de l'appareil".

Le tube image était pour un an. Tout le reste n'était que pour 90 jours. Mais je vais vous dire. Puisque vous avez dépassé la garantie d'un jour, si vous apportez l'appareil à l'atelier, je vous donnerai le meilleur prix possible sur la main d'oeuvre, et peut-être que je peux convaincre l'usine de vous donner un bon prix sur les pièces si vous en avez besoin."

Charlie aurait adoré profiter de cette offre, même s'il aurait préféré enrouler l'unité entière autour du cou du vendeur, mais l'unité était trop grande pour sa voiture et il aurait dû louer un camion et une

remorque.

pour l'amener à l'atelier. L'atelier l'a informé que les réparations à domicile coûtent au minimum 18 dollars. Charlie n'avait pas d'autre choix que de faire venir le réparateur chez lui. (12)

Après plusieurs tentatives pour réparer l'unité, le réparateur a jeté ses bandes et a dit qu'il y avait trop de défauts dans l'ensemble. Il devrait vraiment être renvoyé à l'usine pour une révision complète ou un remplacement.

Charlie a vu le DOW s'agiter. Une lettre à la société n'a pas donné de réponse. Un coup de fil à la société lui a permis de répondre qu'elle était vraiment désolée, mais que si l'appareil n'était pas sous garantie, elle ne pouvait rien y faire. Cependant, dans l'intérêt des clients publiques, ils essaieraient de maintenir les coûts de réparation à un niveau raisonnable." C'est-à-dire l'encre rouge de Charliesaw. Le réparateur a estimé qu'il en coûterait entre 50 et 80 dollars pour retirer les entrailles de la voiture. de l'ensemble, l'emballer et le renvoyer à l'usine.
il attendait une facture de réparation inconnue et une facture de réparation inconnue.
de temps avant que Charlie ne puisse commencer à utiliser son jeu.
encore .

En colère, Charlie s'est juré de ne plus rembourser son prêt à tempérament tant que le poste ne fonctionnerait pas correctement. Il a écrit une lettre à cet effet à la société de financement qui avait contracté le prêt sur le poste T,vo ,semaines plus tard, un paiement bis est arrivé à échéance et n'a pas été honoré.
Une semaine plus tard, il a reçu une lettre de menace de la société de prêt indiquant que si le paiement n'était pas effectué par retour de courrier, l'affaire serait transmise au "State Credit Control Bureau". Quelques jours plus tard, Charlie a commencé à recevoir des appels téléphoniques menaçants à son domicile, et son patron l'a informé qu'il avait reçu à ŽYork un appel similaire concernant Charlie. Son patron l'a informé que Charlie ne pouvait pas simplement cesser d'effectuer ses paiements

parce que le contrat avait été vendu à une autre partie, et qu'il ne pouvait pas non plus se permettre d'être menacé.
qu'il risquait toutes sortes d'ennuis s'il ne tenait pas le coup.
bis paiements. Dans les trois semaines qui suivent le paiement, il y a eu

due, Charlie a effectué le paiement et a ensuite maintenu un registre à jour à partir de ce moment-là. (13)

La fin n'est pas en vue

Un autre mois a passé, et Charlie a finalement reçu les entrailles de son centre de divertissement, maintenant en bon état de fonctionnement. Toute cette expérience lui a coûté plus de 100 $, et il s'est rendu compte que la "bonne affaire" qu'il avait faite en l'achetant était loin d'être aussi bonne.

Mais pendant tout ce temps, le mystère de l'invisible dîner

n'avait pas été résolu. Cela faisait deux semaines que Charlie n'avait pas contacté le magasin de meubles ; il avait renoncé au genre d'excuse qu'ils donnaient à Hiln, et avait commencé à écrire directement à l'usine, sans réponse jusqu'à présent. Finalement, un appel téléphonique à l'usine a permis d'obtenir des informations que Charlie, dans *ses* rêves les plus sombres, soupçonnait depuis le début : ils n'avaient aucune trace de la commande, ni du paiement intégral en espèces de la commande.

Incapable de se contenir plus longtemps, Charlie s'est précipité vers le magasin de meubles. Il est resté devant en regardant avec étonnement la porte barricadée et les vitres savonnées. "Out of Business" était gravé dans le savon sur toutes les grandes vitrines. Les genoux tremblants, il se dirigea vers la porte d'entrée pour lire le message qui y était affiché. "Le magasin", disait l'avis, "est maintenant entre les mains d'un syndic de faillite". (14)

Le lendemain, Charlie a appelé le syndic de faillite pour s'enquérir de l'état de sa commande. Le syndic a vérifié les dossiers et n'a trouvé aucune preuve écrite de la commande de Charlie, ni aucune trace de la réception de l'ensemble de salle à manger.

300 dollars en espèces. Le syndic a dit à Charlie que s'il pouvait apporter "1 reçu pour l'argent, quand tout

était dit et fait, plusieurs mois plus tard, Charlie pourrait être en mesure de récupérer quelques centimes sur le dollar. Charlie était certain

qu'il y avait une note sur le contrat de base concernant les 300 $ payés pour l'ensemble de la salle à manger. Mais en vérifiant le contrat, il n'a pas pu en trouver la trace. Les syndics de faillite ne sont pas connus pour leur nature compatissante.

Du sel dans le WoUDd

Une année s'est écoulée. Charlie et Anita étaient plus préoccupés par leur nouvel appartement que par leur horrible expérience avec le magasin de bricolage. Ils ne remarquaient plus l'odeur de moisi qui se dégageait de la fumisterie de leur salon, même si des amis ou des parents le leur faisaient remarquer de temps en temps. Leur salle à manger était vide, une sorte de mémorial pour les 300 dollars *perdus*. Charlie avait maintenu ses paiements sur les deux prêts rapidement, mais d'autres besoins boncw. iug dans l'année précédente avaient mis une certaine pression sur son compte bancaire.

Charlie a alors décidé qu'il serait peut-être judicieux de consolider ses prêts et de se libérer des intérêts élevés de ces sociétés financières hors de la ville. Il s'est rendu dans une banque locale et s'est renseigné sur un prêt de consolidation. Il a dit à l'agent de crédit où il portait actuellement Joans, s'attendant pleinement à ce que l'agent de crédit vérifie et trouve que les deux expériences de prêt avaient été correctement gérées, à l'exception de la brève difficulté sur le prêt pour le centre de divertissement à domicile.

Un jour ou deux plus tard, Cha-die se rend à nouveau à la banque pour remplir les documents relatifs au prêt. À sa grande surprise, l'agent de crédit l'informe qu'en raison de certains aspects douteux de sa demande, il ne pourra pas accorder le prêt. Charlie est abasourdi et demande une explication.

La première société de prêt, avec laquelle il y avait eu un bref moment de difficulté qui avait été rapidement résolu, avait signalé Charlie comme étant la chose la plus proche d'un mauvais payeur dans ses dossiers. L'autre société de financement, qui portait le prêt le plus important, n'a pas fait état de la performance de Charlie. "Il doit y avoir une erreur", s'exclame Charlie. Il a demandé à l'agent de crédit de vérifier les informations qu'il avait reçues. L'agent de crédit a accepté à contrecœur d'approfondir la question, mais il a déclaré : "Nous ne pouvons pas perdre trop de temps à revérifier des informations que nous avons déjà reçues d'un bureau de crédit légitime". (15)

Les informations sont répétées - mauvaises nouvelles d'un côté, pas de nouvelles de l'autre. La banque a exprimé ses regrets et a suggéré à Charlie de chercher ailleurs. N'ayant aucun autre endroit où se tourner - craignant que les autres banques ne réagissent de la même manière à ces informations de crédit - Charlie a écrit une lettre à la société qui avait porté son gros prêt pour leur demander des conditions de remboursement.

"Nous serions heureux de vous aider", dit une lettre par retour de courrier. "Signez simplement sur la *ligne* pointillée." (16)

Charlie a été fouetté. Il s'est soumis, il est devenu la victime complète du monde sauvage des abus, des tromperies et des machinations du crédit.

Cela *peut* vous arriver.

Qu'est-il arrivé à Charlie ?

Les mésaventures de Charlie étaient en effet ce qu'on pourrait appeler un spectacle d'horreur sur grand écran, en technicolor et en stéréo - et en plus, ils n'avaient plus de pop-corn. Même si les chances que toutes ces choses arrivent à une seule famille sont plutôt minces, il *y a de* bonnes chances que l'une ou l'autre de ces incidences puisse se produire - et se produise avec une grande régularité.

La chose la plus importante après l'éducation pour

vous guider à travers les rapides des transactions de crédit est

de garder un œil vigilant sur les *signaux d'alarme* qui peuvent indiquer des problèmes. Une pratique frauduleuse peut ne pas se dérouler exactement de la manière décrite dans ce chapitre, mais les signes avant-coureurs d'une transaction douteuse suivent des schémas évidents. Si vous pouvez repérer ces schémas, vous devriez être en mesure de repérer les problèmes et de les résoudre avant qu'il ne soit trop tard.

Voyons, étape par étape, le lot de problèmes dans lequel Charlie s'est retrouvé plongé.

I. *Le grand mythe de l'équité.* Il s'agit d'un problème potentiel qui ne résulte pas d'une tromperie de la part de quelqu'un, mais plutôt de notre propre conception erronée du fonctionnement des hypothèques. Le fait est que l'équité se construit à un rythme beaucoup *plus lent* que ce que la plupart d'entre nous savent. Par exemple, avec un prêt hypothécaire de 20 000 $ sur 30 ans et un taux d'intérêt annuel de 7 %, Charlie aurait accumulé une valeur nette de moins de 2 000 $ au bout de sept ans, et non pas les 6 000 $ ou 6 000 $ que l'on croit.
7 000 $ qu'il avait prévu ! En fait, Charlie ne verrait pas ses fonds propres atteindre le niveau souhaité avant la 15ème année de l'hypothèque.

Cette bizarrerie s'explique par le fait que l'intérêt porté à une hypothèque
Le calcul est basé sur le solde actuel à un moment donné. Au cours du premier mois de l'hypothèque susmentionnée, le solde du principal est de 20 000 $, et les intérêts pour ce mois sont calculés sur ce solde. Ainsi, sur le total du premier versement hypothécaire, la plus grande partie est consacrée aux intérêts et seulement une petite partie au capital. Au cours du deuxième mois, le capital de l'hypothèque est légèrement réduit, de sorte que la part d'intérêt du paiement est un peu plus faible et la part de capital un peu plus importante. Il en est ainsi pendant toute la durée du prêt hypothécaire, jusqu'aux années suivantes, où la majeure partie de chaque

versement mensuel est affectée au capital et le reste aux intérêts.

Tout se résume à ceci : au cours des dix premières années d'une entreprise

Avec une hypothèque de 30 ans, environ 15 % du capital est remboursé. Au cours des dix années suivantes, environ 30 % supplémentaires du capital sont remboursés. Et au cours des dix dernières années, près de 55 % - le reste - sont remboursés.

Un prêt hypothécaire est probablement la transaction de crédit la plus importante et la plus complexe qu'une famille puisse conclure. Chaque prêt hypothécaire est un contrat juridique distinct qui peut contenir de nombreuses clauses, droits et obligations différents. Il revient à chaque famille d'étudier attentivement le contrat avant de s'engager. Dans le cas spécifique de Charlie, il se peut que
n'a pas subi de perte réelle en raison de ses *erreurs*.
Mais, s'il avait connu les faits à l'avance, il aurait peut-être trouvé plus facile de rester dans son appartement quelques années de plus ou de prendre un appartement plus grand.
c'est le moment de chercher une maison plus ancienne avec un 1nort- expérimenté.
En effet, son capital s'accumule plus rapidement que dans le cas d'une toute nouvelle hypothèque.

2. *Les problèmes de l'achat "à l'aveugle".* La plupart de nos achats quotidiens et hebdomadaires normaux sont effectués en espèces - nourriture, vêtements, frais accessoires. Nous pouvons presser les pommes, et si elles ne nous conviennent pas, nous pouvons les remettre et en choisir d'autres. Nous pouvons dire si la chemise ou le pantalon est mal cousu, et nous pouvons soit acheter l'irrégulier, soit chercher un article de première qualité.

Cependant, l'essentiel de nos achats les plus importants concerne les cir

Dans les cas où nous ne savons pas comment le produit est fabriqué ou comment il fonctionnera avant d'avoir vécu un certain temps avec lui - meubles, appareils ménagers, automobiles, réparations domestiques, etc. De plus, dans la plupart des cas, nous

achetons ces articles à crédit, ce qui signifie que nous devons non seulement faire preuve de prudence dans nos achats et d'un jugement précis dans le choix de l'article, mais aussi d'un sens de l'humour.
de l'article lui-même, mais nous devons être tout aussi prudents en
les dispositions que nous prenons pour le
financement. Acheter "à l'aveugle" est un problème
bien plus important pour certaines personnes sur certains marchés.

L'amateur de voitures peut être en mesure d'examiner une voiture neuve ou d'occasion avec un certain degré d'expertise et de porter un jugement fiable sur son état et sa durabilité. Un amateur de voitures peut être en mesure d'examiner une voiture neuve ou d'occasion avec un certain degré d'expertise et de porter un jugement fiable sur son état et sa durabilité. Le novice doit agir de bonne foi, en se fiant au nom du fabricant et à la réputation du concessionnaire. (**Il** peut, s'il en a envie, faire quelques recherches pour pallier son inexpérience et minimiser ainsi le risque de se retrouver avec un le1non). En ce qui concerne les appareils de marque, il en va de *même pour* la réputation du fabricant et du revendeur. Les garanties écrites offrent également une certaine protection, mais la garantie n'a aucune valeur pour vous si vous ne la lisez pas.

a. et connaître ses termes. En achetant de tels articles "aveugles",

La comparaison des garanties peut être tout aussi importante que la comparaison des produits eux-mêmes.

Les meubles posent un tout autre problème. Pour l'individu moyen, les marques de meubles ne sont pas *aussi significatives que les noms de produits.*

Les marques d'appareils électroménagers et d'automobiles sont des exemples d'abus. Certains articles coûteux que nous achetons, comme les voitures et les appareils électroménagers, nous offrent un bon nombre de spécifications écrites sur la façon dont le produit est fabriqué et sur ses performances. Vous pouvez déterminer la capacité d'un réfrigérateur et le .

po..v. er relatif d'une automobile. Vous pouvez déterminer le

Vous pouvez récupérer l'énergie d'un chauffe-eau, et vous pouvez évaluer des bijoux de qualité si vous faites appel à des professionnels. Mais vous ne pouvez pas emmener un matelas ou un canapé chez vous pendant une semaine pour l'essayer, vous ne pouvez pas

installer une piscine sur une base "ap proval". Vous ne pouvez pas ajouter une nouvelle aile à votre maison et voir si elle vous plaît avant de décider de l'acheter. De plus, il n'y a pas de spécifications écrites pour vous dire comment un meuble est fabriqué, et à moins que vous n'ayez une certaine expertise dans le domaine de la construction, les spécifications d'une piscine ou d'une pièce supplémentaire peuvent être très difficiles à comprendre.

du charabia pour vous.

Quelles directives utilisez-vous alors pour vous aider à faire vos achats ?

pour les articles aveugles qui ont été obtenus au fil des ans ? Bien que nous ne disposions pas des détails écrits concernant ces articles, il est important de se pencher à nouveau sur la réputation du vendeur et du fabricant. Cela peut prendre du temps pour faire de telles déterminations, mais si le cas de Charlie est une indication, il est possible de le faire.
pourrait être du temps ,veil dépensé. Le problème particulier de Charlie concernait les meubles, mais de tels problèmes ne sont en aucun cas liés aux meubles. Il ne faut pas non plus croire que les magasins de meubles proposant des gammes de prix inférieurs se comporteraient comme le magasin de Charlie. En effet, il existe de nombreux magasins proposant des gammes de prix inférieurs qui offrent des produits de qualité à un prix raisonnable. L'acheteur attentif fera rapidement la différence.

Les meubles ont été utilisés comme exemple parce que c'est une

zone où, selon les porte-parole de la Federal Trade Commission, les abus semblent persister avec une grande régularité. C'est particulièrement vrai en ce qui concerne les magasins dits ghetto. Comme on l'a vu, Charlie s'est senti intimidé et traité avec condescendance dans les magasins de luxe. En tant qu'ouvrier, il sentait qu'il pouvait aller dans les magasins de bas étage et être traité comme un homme plutôt que comme un "indésirable". Il ne fait aucun doute qu'il y a beaucoup de gens qui pensent que leur commerce n'est pas désiré dans les magasins de luxe, ou qu'ils ne peuvent pas se permettre d'y acheter. Ils peuvent également penser qu'ils n'ont pas les qualifications nécessaires pour obtenir le type de crédit offert par ces magasins de luxe.

En *ne* faisant *pas* le travail d'achat le plus complet possible

à tous les magasins de sa localité, on s'expose aux abus qui peuvent se produire dans les "magasins du ghetto" sans scrupules. L'abus le plus grave est peut-être que le coût des *marchandises* et le coût de l'*argent* sont tellement

mélangés qu'il est impossible de prendre une décision claire. En d'autres termes, le

Un magasin peut offrir un "cadeau" sous la forme d'un crédit "E-Z", mais le coût du mobilier est majoré pour compenser la différence. D'autre part, le prix du meuble peut sembler bas mais le coût du crédit *est* élevé. Dans les circonstances les moins souhaitables, le coût du crédit et celui du mobilier sont tous deux augmentés.

La marchandise et le coût du crédit sont aussi élevés que le trafic le permet. *N'*oubliez pas que le coût de l'argent, ou du crédit, est réglementé par le gouvernement, mais que le coût de la marchandise n'est réglementé que par ce que le marché peut supporter. Tout cela nous amène à :

3. *Le mythe du crédit "E-Z".* Charlie est consterné à l'idée de devoir faire le tour du marché pour trouver un crédit et il a fini par être la proie d'une offre de crédit "E-Z". Charlie aurait pu éviter ses ennuis s'il avait compris la règle suivante, qui est aussi ancienne et absolue que toute autre règle *dans le* domaine de l'optimisation des ressources : *Le crédit "E-Z" n'existe pas.* Le terme crédit "E-Z" implique que le crédit est facile à obtenir et que l'argent, une fois obtenu, est facile à rembourser. Ce n'est pas le cas. Si le crédit est relativement facile à obtenir - c'est-à-dire si le prêteur a des conditions libérales et a tendance à ne pas se soucier des problèmes passés de l'emprunteur - alors le crédit est difficile à rembourser. Ceci
signifie que les taux d'intérêt seront relativement élevés et que les procédures de recouvrement, si elles se produisent, seront relativement sb.:inentes et difficiles.

D'autre part, si le crédit est relativement difficile à obtenir

-En d'autres termes, le prêteur examine minutieusement les antécédents du client et fait preuve de prudence avant de lui prêter de l'argent, comme c'est le cas avec les banques commerciales. Le crédit "sera relativement facile à rembourser, le coût sera probablement faible en termes de taux d'intérêt et les procédures de recouvrement seront probablement plus longues".
être au moins compréhensif, voire sympa.
latique, tant que des relations cordiales sont maintenues. On peut presque dire que plus l'argument du crédit E-Z est fort, plus il coûtera cher à l'emprunteur.

Aurait-il été "utile" pour Charlie de faire le tour des

établissements bancaires de sa région pour obtenir un crédit ? Oui, surtout pour un jeune couple d'hommes qui débute son voyage sur les mers des transactions de crédit. C'est peut-être fatiguant au début, mais une fois qu'une piste a été rec-

n est établi avec les banques locales, des affaires répétées et des extensions de crédit peuvent souvent être arrangées par un appel téléphonique et une visite rapide et facile.

Charlie était également séduit par l'idée qu'il pouvait obtenir son crédit sans avoir besoin d'un cosignataire - un autre attrait de l'argument du crédit "E-Z". Il ne se rendait pas compte à l'époque que, même s'il n'avait pas besoin d'un cosignataire, il prenait une deuxième hypothèque sur sa maison. Cela s'est perdu dans les petits caractères jusqu'à ce qu'il soit trop tard. Trop souvent, c'est la fierté qui empêche un emprunteur d'obtenir un crédit raisonnable. Encore une fois, c'est particulièrement vrai pour les jeunes couples qui commencent à peine leur vie.

-Le petit coup de pouce supplémentaire apporté au début par un cosignataire ne doit pas être interprété comme une atteinte à l'intégrité de quiconque ou à sa capacité à faire face à ses dettes. La banque ne prête pas *son* propre argent. Elle prête de l'argent qui appartient à ses clients et elle est tenue, en vertu d'un ensemble de règles fédérales et nationales strictes, de faire preuve de la plus grande prudence, conformément à une activité saine, lorsqu'elle prête son argent. Pour la plupart, les sociétés de financement prêtent leur propre argent et elles peuvent se sentir plus justifiées de prendre des risques. Il existe un grand nombre d'excellentes sociétés de crédit à la consommation dans tout le pays, qui ont aidé les gens là où les banques ne pouvaient pas le faire. Mais comme dans toute industrie, il y a des abuseurs, et l'industrie du crédit à la consommation ne fait pas exception. Des sources de la Federal Trade Com mission révèlent qu'il existe des sociétés de financement *qui,* en fait, piègent des hommes d'affaires sans scrupules dans le but d'acheter les reconnaissances de dette à taux d'intérêt élevé qu'elles génèrent.

4. *Tactiques d'appât et d'échange,* et tactiques de *Fire Sak*. Bien qu'il existe de nombreuses ordonnances et règles locales, étatiques et fédérales destinées à interdire ces tactiques, celles-ci restent courantes. L'astuce de base de l'appât et du changement de fournisseur consiste à attirer un client en lui offrant l'attrait...

Une fois qu'il *est* sur place, dans un état d'esprit d'achat évident, il faut le décourager d'acheter le produit annoncé, pour une raison ou une autre, et le faire passer à un article plus cher et plus rentable. 1'lore exemples de l'appât et du S\vitch sont abordés dans la cinquième partie. Les ventes spéciales, telles que les ventes en cas d'incendie, de dégâts causés par le tremblement de terre, de cessation *d'*activité, et autres, sont théoriquement réglementées par une ordonnance municipale. Mais il s'agit d'une loi difficile à contrôler ; vous ne pouvez pas avoir un inspecteur des incendies sur les lieux pour chaque vente spéciale.

Les ventes à la sauvette et les "ventes de liquidation" peuvent ne concerner qu'une seule succursale d'une entreprise à succursales multiples, donnant l'impression qu'il s'agit de la chaîne de magasins.

\La situation a vraiment ajouté l'insulte à la blessure dans le cas de Charlie.

était la tactique de l'appât et du piège en ce qui concerne le crédit. Il a été attiré par la présomption que son achat serait nuancé aux "taux bancaires", ce qu'il a naturellement compris comme signifiant par une banque. *Comme* on l'a appris plus tard, il

Il est passé aux taux plus élevés de la société de financement. Le site

Le commerçant aurait pu défendre de telles tactiques en affirmant que certains clients qualifiés pourraient bénéficier de "taux bancaires", mais dans le cas de Charlie, il n'a pas pu conclure l'affaire avec la banque. Qu'une telle affirmation soit correcte ou non, elle n'a pas aidé Charlie - elle a été un autre signe que les tactiques de crédit "E-Z" étaient à l'œuvre.

Le meilleur avertissement que vous puissiez avoir à l'*égard de* ces tactiques est que si quelque chose semble trop beau pour être vrai, ce n'est probablement pas le cas.

5. *Verbale trompeuse. trompeuses.* Gravez à jamais

dans votre cerveau la maxime suivante : "Si une promesse n'est pas écrite dans le contrat, elle n'a aucun sens". S'il doit y avoir un différend sur "ce que le vendeur a dit ou n'a pas dit", et qu'il détient votre argent ou votre contrat, ou les deux, il a un avantage considérable pour arriver à une conclusion.

ne met pas certaines déclarations en "vriture", alors des cloches devraient commencer à sonner dans votre tête - attention, attention ! Cela vaut pour tout type de transaction - meubles, terrains, voitures, pratiquement tout. Oui, vous pouvez faire confiance à Birn ; oui, vous pouvez vouloir l'inviter à dîner ; oui, vous pouvez vouloir lui prêter de l'argent en raison de son charme et de son sourire - mais ne commettez pas l'erreur de ne pas mettre ses déclarations par écrit dans le contrat.

Le vendeur mettait un point d'honneur à ne pas laisser ses clients s'éloigner avant que les contrats, longs et complexes, ne soient signés. Il avait manifestement fait une grosse vente et ne voulait pas la perdre parce que les clients étaient partis "pour en parler davantage" et avaient fini par aller chez un concurrent pour faire leur achat. Son apparente hostilité à les emmener dîner et à leur payer des boissons pourrait être interprétée comme une ruse insidieuse - les boissons brouilleraient le jugement de Charlie et minimiseraient les hésitations de dernière minute que Charlie pourrait avoir en signant les contrats. Si Charlie avait soulevé des questions sur les accords de financement, on aurait pu s'attendre à ce que le vendeur ouvre les valves de pression - il est très probable que le magasin recevait un rabais de la société de financement pour avoir fait en sorte que le prêt passe par eux, et peut-être que le vendeur lui-même recevait une partie de ce rabais. Cette pratique n'est pas mauvaise en soi, mais elle peut conduire à des abus.

Un abus dangereux pourrait survenir lorsque le client Le client a déjà plus de dettes qu'il ne peut en supporter ; mais le commerçant, à l'insu du client, cosigne le prêt afin de pouvoir réaliser à la fois la vente et le remboursement du financement. Le client se retrouve alors dans une position où il est beaucoup trop endetté - une situation qui aurait pu être facilement évitée s'il avait d'abord consulté son banquier, qui aurait pu le dissuader de s'engager. Le signal d'alarme de base en ce qui concerne le rabais est que le commerçant pourrait

faire pression sur le client pour qu'il obtienne une remise.

trop difficile d'obtenir le financement, ce qui peut pousser le client à payer un taux d'intérêt plus élevé ou à conclure un accord avec un prêteur avec lequel le client ne serait pas dans les meilleures conditions.

Comme indiqué précédemment, la manière la plus simple d'éviter ce type de

Le meilleur moyen de résoudre le problème est d'obtenir le financement de votre véhicule auprès d'une banque ou d'une société de crédit à la consommation de votre région. Si vous décidez que le fait que le concessionnaire s'en occupe pour vous en vaut la peine, vous devriez *tout de même rendre une* visite personnelle à ce prêteur et vous familiariser avec le responsable des prêts afin d'établir une relation personnelle. La valeur d'une relation personnelle avec un banquier local ne peut être surestimée.

6. *Une question de compétences.* Charlie était sur la bonne voie en contrôlant le magasin par le biais de Better Busi ness. Bu rea u, sauf qu'il aurait pu mieux servir sa cause s'il les avait appelés avant la transaction plutôt qu'après. Les organisations telles que le BBB local peuvent être utiles au consommateur, mais il est important de bien comprendre les limites de ces organisations. Le fait d'être membre en règle d'un BBB local et de la Chambre de commerce locale ne signifie pas nécessairement qu'une entreprise n'est pas capable de commettre des fraudes ou des trucs. Le BBB est essentiellement une organisation parrainée par des entreprises locales [ou le but d'agir comme un centre d'échange pour les pratiques commerciales malsaines. Les BBB, pour la plupart, ne sont pas des agences d'investigation. Ils reçoivent les plaintes, les classent et s'efforcent d'obtenir un ajustement. Cet effort varie d'un endroit à l'autre.

Dans le cas de Cbar1ie, le magasin a peut-être "chargé" le **BBB.**

des flots de rapports favorables, vraisemblablement des faux. Opérant, comme ils le font, avec des fonds limités, il est peu probable que le BBB puisse vérifier

tous les rapports entrants. Ainsi, un rapport chargé peut être accompli par les entreprises sans scrupules...

homme. *Quant* aux mauvais éléments dans leur dossier, Charlie s'est laissé aller à penser qu'il y avait une conspiration contre le magasin. Ce type d'activité est possible, et se produit. "On ne sait pas si cela a été le cas dans la situation de Charlie, mais les faits soulèvent cette possibilité. Ici aussi, le BBB pourrait ne pas être capable, en termes de personnel, de vérifier la légitimité de telles plaintes.

Un moyen de vérifier la réputation d'une entreprise locale est d'essayer d'obtenir les noms de personnes qui ont eu affaire à elle et de déterminer si leurs relations ont été satisfaisantes ou non. L'entreprise elle-même peut vous donner des noms, mais il est évident qu'elle n'est pas prête à vous donner les noms de personnes qui ont eu des relations malheureuses. Demandez autour de vous
des amis, des parents, des collègues de travail, peuvent révéler le nom de personnes qui ont traité avec une entreprise donnée. Quelques appels téléphoniques, en cas de doute, peuvent constituer un investissement utile.

Rappelez-vous que le problème de la vérification de la réputation est aggravé par le fait qu'une organisation peut fonctionner de manière tout à fait honnête, mais qu'un vendeur peut, en de rares occasions, faire un coup rapide. Lorsqu'il s'agit d'un coup monté, comme dans le cas de Charlie, les réactions de ce dernier sont révélatrices de ce qui peut se produire lorsqu'on veut se défendre, mais que peu à peu on se laisse abattre par l'adversaire et qu'on se dit : "Ils sont plus grands que moi, comment puis-je les combattre ?

7. *Extras cachés*. Il se peut qu'il y ait eu des panneaux affichés dans le magasin concernant les frais de livraison et de montage. Charlie n'a peut-être pas jugé utile de courir au magasin pour voir par lui-même avant de payer le livreur pour décharger le camion. Il semblait content de croire le magasin sur parole et de débourser plus d'argent. Le magasin pourrait être en mesure

d'argumenter de manière convaincante que de tels frais n'ont pas besoin d'être inclus dans le contrat, notamment en ce qui concerne les frais de transport.

Sauf s'ils ont été portés à la connaissance de l'organisateur. *Ce* point est discutable.

La solution simple pour éviter ces suppléments cachés est d'insister pour que tout soit inclus dans le contrat d'une manière ou d'une autre, et clairement énoncé. Si besoin est, l'acheteur bimseli peut insérer dans le contrat une simple phrase qui dit en substance : "Le prix total indiqué comprend tout ; aucun frais supplémentaire, au-delà de ce qui est indiqué dans le présent contrat, ne sera dû par l'acheteur au vendeur".

Les malentendus concernant les frais supplémentaires peuvent facilement conduire à d'autres problèmes. Lors de l'achat d'une bile !l\ltomo, par exemple, un concessionnaire peut proposer un prix - en fait, rédiger un contrat - qui inclut la taxe de vente et le coût de la licence. En comparant votre devis avec celui d'un autre concessionnaire, vous ne vous rendrez peut-être pas compte que ce dernier n'a pas inclus le coût de la taxe de vente et de la licence, ce qui pourrait ajouter 100 $ ou plus en un clin d'œil. Dans tout type de travaux de construction ou de réparation autour de votre maison, les contrats écrits peuvent faire l'objet de changements d'avis ou de modifications exigées par des circonstances imprévues. Les ordres de modification écrits sont le seul moyen d'éviter les malentendus concernant les extras de cette nature. (Voir la deuxième partie, Améliorations de la maison, pour plus de détails sur ce problème.)

Un autre domaine dans lequel des frais supplémentaires peuvent apparaître est le reahn des services professionnels : médicaux, juridiques, dentaires, acomptes. Souvent, nous pouvons considérer l'apparition soudaine de frais supplémentaires comme une forme de tromperie. C'est parfois le cas, mais il est généralement plus juste d'appeler ce genre de situation un malentendu ou un manque de compréhension. Comme Charlie l'a appris plus tard en appelant un avocat, il est difficile pour les professionnels de savoir avec certitude à quel type de

problème ils vont être confrontés avant d'avoir effectué leur examen initial, qu'il soit juridique, médical ou autre. Malheureusement, cette question...

Le marquage des coûts après la consultation initiale peut avoir pour effet de nous faire fuir avant d'obtenir les services professionnels nécessaires.

Sauf dans de rares cas, un professionnel doit pouvoir pour vous donner un éventail de solutions possibles et le coût probable de chacune. Parfois, il peut le faire avant l'examen initial, mais il faut certainement attendre le premier examen pour avoir une idée assez précise de ce qui vous attend. Certains professionnels donneront spontanément des informations sur les coûts potentiels pour le client ou le patient, sinon ils ne le feront pas, il vous incombe d'enquêter sur ce qui peut se passer. en avant.

Une règle simple à suivre dans tout type d'action transnationale où des frais cachés peuvent survenir est de demander : "Le prix qui m'est donné comprend-il absolument tout ?". Si c'est le cas, il suffit de noter le prix sur une feuille de papier ou une carte de visite, accompagné de la mention "Ce prix comprend absolument tout", pour éviter tout problème. Si le prix ne comprend pas absolument tout, une simple mention de ce qu'il ne comprend pas peut aider à clarifier la situation.

8. *Le vieux Switcheroo.* Encore une fois, si vous ne pressez pas la pomme avant de la mettre dans le sac, vous ne savez pas ce que vous obtenez avant d'arriver chez vous. Lorsque vous faites l'achat comme Charlie l'a fait, et que vous vous obligez à effectuer des paiements avant la livraison, et avant que vous puissiez voir et approuver, vous avez des problèmes. Le problème de Charlie a été aggravé par un homme d'affaires sans scrupules qui lui a vendu un _produit différent de celui qu'il avait négocié. Si nous supposons que Charlie a bien reçu le meuble de salon endommagé, déguisé par un travail de nettoyage à sec, nous nous demandons alors ce qui aurait pu être fait pour éviter le problème en premier lieu, ou pour le corriger une fois la découverte faite ?

Charlie s'est laissé convaincre qu'il avait eu ce qu'il voulait. Comment aurait-il pu prouver le contraire ? Supposons qu'il soit retourné directement au magasin de meubles et qu'il ait...
\Ces objets semblaient être les mêmes, assis à l'endroit où il les avait vus précédemment. Pourrait-il *prouver* qu'il s'agit bien des mêmes objets ? Se souviendrait-il de l'emplacement des taches s'il ne les avait pas remarquées en premier lieu ? S'il avait visité l'entrepôt, il aurait pu y trouver dix autres meubles identiques. Les meubles n'ont pas toujours de numéros de série (sauf dans les cas où un fabricant peut apposer une marque d'identification sur une pièce individuelle, ce qui serait probablement le cas pour les pièces de prix élevé). Vous ne pouvez pas creuser une rainure dans le bois exposé pour prouver ce que vous avez acheté, et une étiquette que vous pouvez attacher peut facilement être enlevée.

Comme dans de nombreux autres cas mentionnés, votre principale source de protection est la réputation du concessionnaire. Si un revendeur sans scrupules a l'intention de vous arnaquer, il n'y a pas grand-chose que vous puissiez faire pour l'en empêcher. Il vous faudra un peu de travail de détective, une fois que vous aurez reçu la marchandise, pour déterminer si un échange a été effectué ou non, si vous avez des soupçons que cela pourrait être le cas. Dans le cas de Charlie, une brève visite d'un teinturier local aurait pu révéler que le tissu d'ameublement était en mauvais état. récemment passé par un processus de nettoyage à sec. Un autre vendeur de meubles, ou le teinturier, pourrait être en mesure d'extérioriser l'odeur de moisissure que Charlie soupçonnait. Si Charlie avait découvert le problème, s'il avait tenu bon et exigé une correction de la part du revendeur, ses problèmes, du moins en partie, auraient pu prendre fin. Mais même s'il a découvert l'échange, il lui reste à le faire corriger. 1£ le commerçant ignore ses dén1ands, Charlie aurait dû prendre des mesures £rm, comme aller voir un avocat ou la police,

i!nmediatement.

La vente de voitures d'occasion est un autre type de transaction dans lequel on signale des cas occasionnels d'accrochage.

Exemple : vous magasinez et trouvez une belle Whammo-Zammo de 1969 qui vous plaît et, après avoir tapé dans les pneus et regardé sous le capot (traits normaux d'un acheteur de voiture qui, quand on y pense, ont vraiment moins de signification), vous faites une affaire avec le vendeur. Lorsque vous récupérez la voiture le lendemain après qu'elle ait été "révisée", vous soupçonnez que les pneus sans bande de roulement sur la voiture ne sont pas les mêmes pneus à bande de roulement épaisse que ceux que vous avez bottés hier. Vous interrogez le vendeur, mais il hausse les épaules et déclare que ces pneus sont exactement les mêmes que ceux qui étaient sur la voiture hier. Ils ont votre argent et votre argent, et vous avez signé le contrat. Que faites-vous ? Vous pouvez lire et suivre les suggestions de la sixième partie de ce livre, ce qui peut entraîner un ajustement rapide de votre contrat. Ou vous pouvez hausser les épaules comme l'a fait le vendeur et le croire sur parole. C'est vous qui décidez. Les directives générales pour éviter les interruptions avant qu'elles ne se produisent consistent à faire décrire les éléments aussi précisément que possible dans votre contrat. Dans le cas d'une automobile, les pneus peuvent être décrits par le nom du fabricant, le modèle et l'état ("profondeur de la bande de roulement - d'un pouce"). Si vous achetez un objet portant un numéro de série qui le distingue de tous les autres objets pétroliers de description similaire, vous devez observer cenu méro sur l'objet et le noter dans le contrat. (Si vous ne voyez pas le numéro de série à l'œil nu, vous ne vous êtes pas protégé contre un éventuel échange.)

Le remplacement des pièces est un autre domaine dans lequel la commutation peut se produire. Il sera traité plus en détail dans la cinquième partie.

Une dernière réflexion concernant ce domaine général des mauvaises pratiques commerciales : le stratagème du vendeur absent a été ajouté à l'ancien

stratagème pour compliquer la tâche de Charlie, qui devait retrouver toutes les pistes. Le vendeur était-il vraiment sorti déjeuner ou parti pour le week-end ? Ou demandait-il simplement à l'opérateur téléphonique de faire comme s'il n'existait pas jusqu'à ce que la crise soit passée ? Le vendeur fait le pari

que Charlie ne prenne pas le temps de venir au magasin pour vérifier son absence ; mais si Charlie le fait, le vendeur peut s'y opposer en personne. Dans ce cas, ou dans la plupart des cas, il aurait mieux valu que Charlie se rende immédiatement au magasin pour exposer son cas et exiger soit un ajustement, soit une explication crédible.

9. *La loi Truthin Lending.* Jusqu'à présent, Charlie aurait pu faire beaucoup de choses pour éviter ou corriger les problèmes dans lesquels il s'était fourré. Mais même avec toutes ces épées au-dessus de sa tête, la loi sur la vérité des prêts lui donne l'arme pour corriger toute la situation d'un seul coup, malgré son laxisme à corriger les problèmes jusqu'à présent. Malheureusement, Charlie n'a pas profité de ce que la loi sur la vérité dans les prêts lui offre.
ses trouhies n'ont cessé de s'accumuler. Jetons un coup d'oeil à ce que
la loi aurait pu faire pour Charlie, et ce qu'elle ne pouvait pas faire.

L'objectif fondamental de la loi sur la vérité dans les prêts est de
informer les emprunteurs et les acheteurs du coût du crédit d'une manière supposée claire. Théoriquement, cela vous permettra de comparer le coût du crédit de différentes sources et d'éviter les pièges qui peuvent se présenter si vous n'êtes pas correctement informé sur le crédit et ses coûts. N'oubliez pas que la loi *n'*établit *pas de* taux mini ou maxi qui peuvent être appliqués. Cela relève en général de la compétence des autorités sanitaires des différents États. (Il se peut que certains États aient adopté leur propre version locale de la loi fédérale Truth in Lending, qui offrirait en général les mêmes protections que la loi fédérale).

Bien que la loi sur la vérité en matière de prêt n'établisse pas les taux qui peuvent ou ne peuvent pas être facturés, elle énonce les exigences de fermeture qui doivent être respectées par tout individu ou organisation qui accorde un crédit ou un prêt.

les gammes de crédit pour lesquelles une commission de financement est ou peut être due.

Les deux facteurs les plus importants à prendre en compte sont fermés au client sont les "frais financiers" et le "taux annuel effectif global".

Avant d'entrer dans les détails importants que vous devez connaître sur la loi sur la vérité dans les prêts, gardez à l'esprit ce qui suit : si une personne tenue de faire les déclarations nécessaires en vertu de la loi ne le fait pas, le client ou l'emprunteur peut intenter une action en justice pour le montant des frais financiers, jusqu'à un maximum de 1 000 $, plus les frais de justice et les honoraires d'avocat. Si la loi est délibérément ou sciemment désobéie et que la partie en tort est reconnue coupable, elle peut être condamnée à une amende allant jusqu'à 5 000 dollars ou à un an de prison, ou aux deux. La menace de ces sanctions devrait être un facteur de conviction très fort pour amener un commerçant à corriger une situation.

Dans le cas de Charlie, sa connaissance et son utilisation de ces dispositions de la loi sur la vérité des prêts auraient pu régler l'affaire sans délai.

La loi indique clairement *ce qui* doit être divulgué et la *manière* dont cela doit être fait. Malheureusement, la divulgation effective est généralement plus complexe que nous le souhaiterions. Mais des mécanismes complexes sont en jeu et tout ne peut pas être aussi simple que nous le souhaiterions. Il appartient à chaque individu qui s'engage dans une transaction de crédit de savoir ce que la loi prévoit et d'en tirer parti .

Unmoyen sûr de s'attirer de graves ennuis est de supposer imprudemment que le gouvernement fait "quelque chose" pour nous protéger, et de négliger ainsi de savoir ce que la loi peut et ne peut pas vraiment faire. Si nous adoptons cette attitude détendue, nous sommes susceptibles d'être trompés. La meilleure défense est la connaissance et le travail personnel. La loi sur la vérité en matière de prêt exige que les "frais financiers" soient

clairement indiqués dans le contrat. La charge financière est la somme totale de tous les frais payables par le client.

Les frais de financement peuvent consister en un certain nombre de frais divers, tels que Les frais financiers peuvent être constitués d'un certain nombre de frais divers, tels que :

A. L'intérêt (également appelé différentiel temps-prix), ou tout autre montant payable en vertu d'un rabais ou d'un supplément, ou d'un autre système d'imposition de tels frais, pour l'utilisation de l'argent d'autrui.

B. Tout frais de service, frais de transaction, frais d'activité ou frais similaires.

C. Les frais de prêt, les points, les frais d'intermédiation ou autres frais similaires.

D. Frais d'évaluation, d'enquête ou d'examen du crédit.

E. Les frais ou les primes d'assurance-vie de crédit, d'assurance-accident, d'assurance-maladie ou d'assurance perte d'autonomie ; également les frais ou les primes d'assurance contre la perte ou les dommages aux biens, ou contre la responsabilité découlant de l'utilisation des biens ; également les primes ou autres frais pour toute autre garantie ou assurance qui protège le créancier contre la faute du client ou toute autre perte crédible. Les règlements de la loi sur la vérité en matière de prêt contiennent une explication plus détaillée de ces exigences. SI LA FRAIS DE FLNANCE N'EST PAS DIVULGUÉ SELON LA LOI, LA LOI A ÉTÉ VIOLÉE ET LE CONTREVENANT EST PASSIBLE DE LA PÉNALITÉ

Il est relativement sûr de supposer que le contrevenant à la loi ne se rendra pas. Si vous avez un enjeu dans l'affaire, c'est *vous* qui devez engager une procédure pour vous protéger.

La loi sur la vérité en matière de prêt exige également que le "taux annuel effectif global" soit divulgué. Le taux annuel effectif global est un dispositif assez compliqué qui a été mis au point dans le

cadre de la loi afin d'uniformiser toutes les cotations du coût du crédit. Auparavant, les prêteurs et les commerçants qui accordaient ou organisaient un crédit pouvaient indiquer le coût du crédit de différentes manières, comme l'intérêt simple,

intérêts supplémentaires, intérêts réduits, dollars par mois, dollars par an, et ainsi de suite. Il était en effet difficile de comparer le coût réel du crédit lorsque toutes ces formes différentes de cotation étaient utilisées. Le taux annuel en pourcentage est censé éliminer ce problème.

Théoriquement, tous les prêteurs ou fournisseurs de crédit sont tenus d'indiquer ces taux dans certaines formes de leur publicité et sur les contrats eux-mêmes. Malheureusement, il n'est pas rare que l'acheteur de crédit soit encore près de l'intérêt cité de l'ancienne manière, comme "dis count" ou dollars par cent par an. Si le demandeur de crédit ne demande rien de plus que combien il lui en coûtera pour emprunter X dollars pendant Y mois, il pourrait bien obtenir une réponse en termes autres que le taux annuel en pourcentage. Mais si l'acheteur avisé demande "Quel est le taux annuel en pourcentage ?", il devrait obtenir un chiffre qui lui permettra de comparer rapidement avec les taux annuels en pourcentage plus élevés des autres prêteurs.

Alors que les frais de financement mentionnés plus haut font référence au nombre de *mensualités que* vous devez payer, le taux annuel en pourcentage exprime le coût relatif du crédit en termes de *pourcentage*.

D'une manière générale, les taux annuels en pourcentage pour les prêts bancaires à tempérament standard peuvent varier de 9 à 13 %. Les taux annuels en pourcentage sur les soldes des cartes de crédit et des comptes de paiement varient généralement entre 15 et 18 %. Les taux annuels en pourcentage sur les prêts des sociétés de financement peuvent atteindre plus de 30 %.

Si le taux d'âge annuel en pourcentage n'est pas fermé en fonction de la loi, la loi a été violée.

ET LE CONTREVENANT EST SOUMIS AUX PEINES DE LA LAw. Encore une fois, il est relativement sûr *de* supposer que le contrevenant à la loi ne se rendra pas coupable. Si vous avez un enjeu dans cette affaire, c'est *vous* qui

devez entamer les démarches pour vous protéger.

Maintenant, même si Charlie a complètement ignoré ce qui précède

Les dispositions relatives à la divulgation de la loi sur la vérité en matière de prêts et le fait de n'avoir fait aucun effort pour obtenir la protection qui lui était offerte, il lui restait une dernière bombe qu'il aurait pu faire sauter, avec l'aide de la loi, pour se sortir de la situation.

Charlie a appris un peu trop tard que le contrat qu'il a signé prévoyait une deuxième hypothèque sur sa maison. Cette exigence n'est pas rare dans certains types de transactions de crédit où une société de financement ou un autre prêteur *veut* obtenir toutes les garanties possibles qu'il peut obtenir. Dans de nombreux cas, cette exigence n'est absolument pas nécessaire, mais les sociétés appliquent la vieille règle : "Vous ne demandez pas, vous n'obtenez pas". Dans le cas de Charlie, et dans beaucoup d'autres cas similaires, si l'emprunteur n'a pas fait d'études *de* droit et n'a pas eu la patience d'un saint pour lire un long contrat, il peut ne pas se rendre compte à tout moment qu'il a renoncé à ces droits. S'il ne lit jamais le contrat, il est *certain de* ne pas savoir qu'il a hypothéqué sa maison avant qu'il ne soit trop tard pour faire quoi que ce soit.

Les possibilités d'abus dans les cas où une hypothèque est placée sur une maison sont énormes. De nombreuses personnes innocentes et non suspectes ont découvert que leur maison était menacée de saisie parce qu'elles n'avaient pas effectué un ou deux paiements sur un prêt. Afin de corriger les abus flagrants qui peuvent se produire, la loi Truth in Lending (vérité sur les prêts) est un outil très important.

prov1-s1- on.

Si la résidence du client est donnée en garantie du crédit, dans de nombreux cas, le client a le droit d'annuler l'accord de crédit dans les trois jours ouvrables. (En général, cela ne s'applique pas lorsque la transaction de crédit vise à obtenir une première hypothèque pour financer l'achat de la maison du

client).

Le prêteur doit remettre au client un document qui énonce clairement le droit du client de résilier dans les circonstances requises.

Si le type d'opération de crédit répond aux critères requis, il est possible d'obtenir des informations sur le type d'opération.

et que le client suit les étapes décrites dans le présent document, il peut annuler l'ensemble de l'opération.

Dans le cas de Charlie, il est possible qu'il ait reçu les informations nécessaires.

avis et n'y a pas prêté attention. Ou bien il n'a pas reçu l'avis requis et n'a pas exercé ses droits en vertu de la loi exigeant cette divulgation. Ou bien il a reçu l'avis, mais, en raison des circonstances et de son propre retard, n'a pas agi dans le délai requis, renonçant ainsi à ses droits en vertu de la loi.

Le simple fait qui demeure est tlrls : tlie]aw est là. pour vous protéger, *mais vous devez vous-même prendre les mesures nécessaires pour obtenir la protection que la loi vous accorde.* **Personne d'**autre **ne** le fera pour vous. (Pour des informations plus détaillées sur la loi Truth in Lending, consultez votre banquier local. S'il n'a pas de documentation disponible, vous pouvez écrire à la Federal Trade Commission, Washington, D. C. 20580 et demander leur brochure "What You Ought to Know About Truth in Lending").

10. *Preuve écrite des transactions. Le* pauvre Charlie a vraiment fait une gaffe sur le plateau de la salle à manger. Ou on pourrait dire qu'il s'est fait avoir. Payer 100 % en liquide à l'avance pour un article qui doit être livré à un moment donné dans le futur n'est pas, d'un point de vue général, une pratique sage, même avec des marchands réputés. Un dépôt symbolique, peut-être de 10 ou 15 pour cent, devrait suffire à conclure le marché. Peu importe avec qui vous traitez, pourquoi ne pourriez-vous pas disposer de l'argent de vos clients jusqu'à la livraison du bien, plutôt que de le leur laisser ? Dans certains cas, bien sûr, il peut être nécessaire de payer la totalité du montant en espèces, mais il doit y avoir des raisons assez convaincantes de le faire avant de vous séparer de votre argent. En guise d'alternative, un acompte plus une reconnaissance de dette pour le solde payable à la livraison serait une bien meilleure solution.

Charlie ne devrait jamais oublier l'avertissement suivant,

,ce que tout le monde ferait ,voile à garder à l'esprit : N'IMPORTE QUEL

TI1-tE QUE VOUS DONNEZ DE L'ARGENT À QUELQU'UN POUR N'IMPORTE QUEL QUEL QU'IL SOIT, OBTENEZ UN RB.

CEIPTJIJ Charlie IDpourrait avoir pensé qu'il avait obtenu un re cept, mais apparemment il "n'a pas prêté suffisamment attention. Le reçu n'était peut-être pas bon pour beaucoup plus que quelques centimes sur le dollar dans les bandes du syndic de faillite de la banque, mais quelque chose est mieux que rien. Le reçu doit être clair et sans équivoque. Il doit indiquer le nom de la personne qui a reçu l'argent, qui a payé la somme d'argent, la date, le montant de l'argent et le nom de la banque.

\\ 7. ,utilisation de l'argent. Si le reçu est destiné au paiement intégral, il doit l'indiquer. Une fois que vous avez le

Si vous avez un reçu en main, gardez-le dans un endroit sûr. On ne sait jamais quand on peut en avoir besoin. Une fois que les biens sont livrés et que la transaction est terminée, il n'est plus nécessaire de conserver le reçu. Mais gardez-le quand même pendant un an ou deux, juste pour être sûr en cas de questions ultérieures.

Le broyeur ! ou Charlie - comme .dans son échec à obtenir un

vérification par l'usine de la réception de la commande et a été traité. Normalement, on ne pense pas à faire cela quand on a affaire à un commerçant dont la réputation n'a pas à être mise en doute. Mais une fois que Charlie a vu les autres signaux d'alarme clignoter devant lui, il aurait dû immédiatement procéder à la vérification de la commande. Comme les circonstances se sont finalement développées, cela n'aurait peut-être pas été bénéfique pour Charlie, mais il aurait pu

a été en mesure d'éviter les troubles plus graves qui se sont produits.

allié est apparu.

En général, le commerçant obtient lui-même la vérification auprès de l'usine. Si vous en demandez une copie

il ne devrait pas y avoir de problème pour vous le faire

livrer. Si le commerçant n'a pas obtenu de vérification de la part de l'usine, cela signifie l'une des deux choses suivantes : soit le magasin ne l'a jamais commandé, soit l'usine n'a jamais accusé réception de la commande. Dans les deux cas, vous pourriez avoir des problèmes avec...

de la situation difficile de Charlie. Un commerçant comme lui ne peut généralement pas donner suite s'il n'a pas reçu d'accusé de réception de sa commande dans un délai normal. Si, après l'écoulement du délai normal de traitement, l'usine n'a pas accusé réception de la commande, c'est un signe certain qu'il faut agir rapidement et trouver la cause du problème.

11. *Le barattage des prêts.* Ce qui a semblé à Charlie être un geste très gentil de la part de la société de financement, qui a proposé de n'accepter que les intérêts pour ce mois, était en fait une manœuvre très intelligente qui a eu pour résultat de coûter 01 argent à Charlie, de réduire sa protection d'assurance et de prolonger la durée de sa dette. Car ce que la société financière a fait en réalité, c'est renouveler le prêt dans son intégralité. Voici le hic :

En raison de la manière dont les remboursements sont calculés sur les prêts à tempérament (le plus souvent, la règle de 78), la plus grande partie de l'intérêt provient des premiers mois du prêt. Le renouvellement d'un prêt initialement prévu pour 36 mois, par exemple, alors que deux mois se sont écoulés, signifie que l'emprunteur paie près de 11 % du total des intérêts dus, alors que seulement un peu plus de 5 % de la durée du prêt s'est écoulée. Renouveler le prêt si tôt dans la partie n'a fait qu'ajouter des coûts d'intérêts supplémentaires à l'obligation finale de Charlie, et a fait en sorte que sa date finale de paiement soit deux mois plus tard.La perspective semblait excitante au début, mais à la lumière froide du jour, c'était un choix coûteux.

La phrase suivante est "en matière d'assurance". Dans le premier cas, Charlie a acheté l'assurance vie et santé sur le prêt sans savoir si le prêteur pouvait l'exiger ou non. Dans certains cas, un prêteur n'est pas autorisé à exiger une telle assurance sur les prêts, mais Charlie a été forcé de la contracter. Cela ne veut pas dire que la couverture ne vaut pas la peine. Elle est très certainement

peut être utile - mais son coût peut varier d'un prêteur à l'autre, et Charlie aurait pu bénéficier d'une meilleure protection pour moins d'argent s'il avait obtenu un financement bancaire direct en premier lieu.

Deuxièmement, et c'est peut-être plus important, l'assurance de Charlie comportait une période d'attente de 60 jours avant d'entrer en vigueur (toutes les polices d'assurance-crédit ne comportent pas de telles clauses - certaines le peuvent, d'autres non ; vous devez vérifier par vous-même). Cela signifie que pendant les 60 premiers jours du prêt, Charlie n'avait aucune protection d'assurance. En renouvelant le prêt après l'écoulement des deux premiers mois, il a prolongé la période pendant laquelle il n'avait pas d'assurance.
l'absence de couverture de deux mois supplémentaires. Comme le nouveau lo-an repartait de zéro, la période de 60 jours recommençait à courir. Charlie payait bien ses primes, mais ne bénéficiait d'aucune couverture. Il est arrivé que des personnes renouvellent continuellement leur prêt à tempérament tous les mois ou tous les deux mois, ne payant que les intérêts et ne remboursant jamais le prêt - une entreprise extrêmement coûteuse, c'est le moins qu'on puisse dire, et l'une des formes les plus insidieuses d'abus de crédit.

12. *Problèmes de garantie. C'est* encore le vieux truc de "presser la pomme". Dans nos achats quotidiens, une pression sur la pomme constitue l'étendue de notre garantie. Pour la plupart des produits de faible valeur, comme la nourriture et les vêtements, il existe une garantie implicite selon laquelle l'article est apte à être utilisé dans le but pour lequel il a été conçu. Une pomme ne vous gardera pas les pieds au sec en cas d'orage, et si le goulasch peut être savoureux, les galoches ne sont un bon repas pour personne. La plupart des marchands seront heureux de faire un ajustement pour un objet qui ne répond pas à cette très modeste garantie implicite - la pomme véreuse, les galoches qui se déchirent au premier port, etc.

Mais lorsqu'il s'agit de transactions plus importantes, où le crédit est si souvent impliqué, il est certain que des problèmes de garantie sur la marchandise les accompagnent.

Au fil des ans, pour des raisons de concurrence et de fierté, les fabricants qui recherchent la qualité ont mis au point un système unique permettant de garantir à leurs clients que les produits fonctionneront conformément à certaines normes de qualité.
certaines périodes. Ils nous assurent en outre que si la prod
Si les produits ne sont pas conformes, ils feront des ajustements dans les limites de leur garantie. Ainsi, il y a un quatrième niveau de préoccupation pour l'acheteur prudent : en plus d'acheter la qualité et le prix de base de l'objet qu'il recherche, et le meilleur crédit, il doit aussi comparer les garanties sur les produits.

Il existe deux lois de base concernant les garanties qui sont essentielles à la connaissance de l'acheteur prudent : **1. Une** garantie n'est aussi bonne que les promesses qu'elle fait. 2. **Une garantie est** seulement aussi bonne que le prometteur qui fait les promesses.

Dans le cas de Charlie, il a entendu les mots "guerre d'un an".
ranty", et vous les avez peut-être vus imprimés en grosses lettres sur un certificat. Mais que se cache-t-il derrière les titres ? Comme Charlie l'a découvert, la garantie ne couvrait que le tube d'image du téléviseur. Tout le reste n'était couvert que pendant 90 jours, et s'il avait regardé de plus près, il aurait pu découvrir que pendant ces 90 jours, seules les pièces étaient couvertes, et non la main-d'œuvre. Pour bien comprendre une garantie, il faut la lire attentivement et savoir exactement ce qu'elle promet et ce qu'elle ne promet pas.

En ce qui concerne *le* promettant, nous revenons encore une fois à la prémisse selon laquelle la réputation du fabricant est essentielle pour prendre une décision *éclairée*. Charlie ne s'est peut-être pas soucié

de savoir qui fabriquait ce centre de divertissement. S'il s'agissait d'une entreprise peu connue, il aurait pu...

avait des raisons de douter de sa capacité à fonctionner. S'il n'en avait jamais entendu parler, il n'aurait probablement aucune idée de l'ancienneté de l'entreprise, de sa réputation générale dans le monde des affaires et de la durée probable de son activité. Cela ne signifie pas que les petits fabricants peu connus ne peuvent pas fournir un service et des produits excellents. Ils le peuvent certainement. Mais si un acheteur a des doutes, il doit les clarifier avant de s'engager à payer le produit. Votre kiosque à journaux local et votre bibliothèque contiennent divers magazines et livres qui présentent une grande variété de produits de consommation. Ils peuvent être une excellente source d'information tant sur le produit que sur le fabricant.

La résistance de Charlie à effectuer d'autres paiements sur l'unité était une réaction naturelle. Mais malheureusement, Charlie n'était pas au courant d'une des lois dominantes de notre pays. Elle porte le nom particulier de "principe du détenteur en bonne et due forme". En bref, cette loi (qui peut varier quelque peu d'un État à l'autre) stipule que lorsqu'un tiers achète une reconnaissance de dette apparemment légitime à première vue, ce tiers (ou le détenteur de la reconnaissance de dette) est à l'abri de toute plainte que l'acheteur pourrait avoir contre le concessionnaire ou le fabricant. Ce concept sera discuté plus en détail dans la sixième partie, mais pour l'instant, il est seulement important de comprendre que le refus de Charlie de payer était futile et, comme nous le verrons, cela lui a causé encore plus de problèmes.

13. *Procédures trompeuses de recouvrement de créances. Le* cash and carry est une bonne façon de faire des affaires. Vous avez la marchandise, le commerçant a son argent et, à toutes fins utiles, vous n'avez plus rien à vous dire jusqu'à la prochaine fois. Les transactions de crédit ne sont pas aussi simples. Il y a des paiements à effectuer, et lorsque les paiements ne sont pas

effectués, le créancier a des droits qu'il peut exercer contre le débiteur, comme le stipule le contrat ou la reconnaissance de dette. L'avertissement précédent

Il faut le répéter : il n'existe pas de crédit "E -Z". Un crédit relativement facile à obtenir peut être difficile à rembourser, en particulier lorsqu'une procédure de recouvrement brutale *est* utilisée. C'est ce qui est arrivé à Charlie. Il avait affaire à une étrange entreprise de l'extérieur de la ville qui percevait une grosse partie des intérêts sur le prêt, et qui ne se souciait pas vraiment de savoir si Charlie considérait ces personnes comme des gentils ou non. Ils voulaient leurs paiements quand les paiements étaient dus.

Les pratiques de recouvrement de créances déloyales ou trompeuses sont inadmissibles et, si elles sont signalées et poursuivies, elles peuvent entraîner des sanctions. Les techniques utilisées contre Charlie étaient typiques
de sucl1pratiques. Voici une liste de pratiques déloyales et trompeuses en matière de recouvrement de créances qui, si vous les repérez, doivent être signalées à la Federal Trade Commission, à votre avocat et à toute agence locale de protection des consommateurs :

A. L'utilisation d'avis de recouvrement qui contiennent des représentations fausses ou trompeuses, comme des avis qui font ressembler le document à une sorte de procédure légale.

B. Informer l'employeur d'un débiteur d'un compte en souffrance ou demander à l'employeur d'aider à recouvrer la dette, exerçant ainsi une pression indue sur le débiteur.

C. Harceler le débiteur par un langage profane ou obscène ou en lui téléphonant continuellement ou à des heures inhabituelles.

D. Menacer de porter atteinte au crédit du débiteur en référant son nom à une agence de re portage de crédit bona£de, alors qu'aucune action de ce type n'a été entreprise ou envisagée.

E. Utilisation de la violence ou de menaces de violence pour collecter

des dettes.

F. Menace de saisie d'objets "qui sont, de par la loi, exemptés de toute procédure légale de recouvrement.

G. Utilisation d'une assignation frauduleuse au tribunal pour obtenir des jugements par défaut sans conseil.

La meilleure façon d'éviter les procédures de recouvrement de dettes de toute sorte, bonnes ou mauvaises, est d'éviter de contracter des dettes que vous ne pouvez pas gérer. Le meilleur conseil à cet égard est de planifier votre programme d'emprunt avec sagesse, en anticipant vos besoins futurs et votre capacité de paiement future, et en obtenant le conseil de votre banquier local à chaque étape du processus. Si une dette devient pesante et que vous avez l'impression de prendre du retard dans vos paiements, rendez personnellement visite au prêteur et expliquez-lui votre situation ouvertement et honnêtement.

Vous avez des obligations co:otr ac tuelles à respecter. 1£ vous manquez à

Si vous prévoyez d'être en retard et que vous lui en donnez les raisons, il peut s'arranger pour modifier vos dates de paiement ou accepter un paiement symbolique pendant un mois ou deux (sans refaire le prêt).

-Il peut aussi vous permettre de payer avec un peu de retard et ne pas vous imposer de frais de retard. Il s'agit de faire preuve de bonne foi, et c'est à vous de le faire.

N'oubliez pas qu'une visite personnelle est recommandée. Laissez

Les lettres et les appels téléphoniques peuvent se perdre dans la masse. Une visite personnelle avec le fonctionnaire le plus haut placé que vous puissiez trouver est le meilleur moyen d'éviter les problèmes et de vous maintenir, vous et votre cote de crédit, en bonne position. La cote de crédit de Charlie s'est détériorée parce qu'il n'a pas pu donner suite à un contact personnel, la société de financement n'étant pas en ville. C'est une raison de plus pour faire affaire avec des prêteurs locaux. Nous reviendrons bientôt sur les problèmes du dossier de crédit de Charlie.

14. *Le Fl y-b y-Night s- ici* aujourd'hui, parti demain. Les problèmes de crédit, complexes en soi, peuvent devenir encore plus compliqués lorsque la partie initiale fait faillite, est rachetée par une autre entité, fusionne **ou**

change d'identité d'une autre manière. Si la trans-

Si l'action entre le commerçant et le client est terminée, un changement d'identité ou la disparition du commerçant n'aura pas trop d'effet sur le client. Mais si quelque chose doit être fait entre eux - comme, dans le cas de Charli, une livraison de meubles supplémentaires - l'affaire peut être très contrariante.

"Les opérateurs qui prennent l'argent et s'enfuient sont peut-être une race rare, mais ils sont difficiles à repérer et coûteux à attraper. Bien qu'il n'existe pas de statistiques sur le sujet, on peut affirmer que les entrepreneurs en rénovation domiciliaire ont la pire réputation à cet égard.

Comment les repérer et les éviter ? Déterminez par vous-même : depuis combien de temps l'entreprise est-elle en activité ? Est-ce que son magasin, son bureau ou sa salle d'exposition semble avoir été assez bien établi dans un endroit donné, ou est-ce que cela ressemble à une installation rapide ? Les principes impliqués sont-ils des résidents de longue date de la communauté, ou sont-ils arrivés récemment ? S'il y a beaucoup d'argent en jeu et que les exploitants n'ont rien à attendre, ils ne devraient pas hésiter à s'installer dans un endroit où il y a beaucoup d'argent.

accepter de vous divulguer certaines de leurs autres transactions commerciales, par *exemple* avec des banques et des fournisseurs. S'ils ont de bons antécédents avec ces fournisseurs, cela peut être bon signe. La meilleure façon d'éviter toute perte financière en traitant avec de tels opérateurs serait peut-être de retenir une somme d'argent appropriée pour les biens ou services non encore livrés. Si vous avez organisé votre propre financement, cela ne devrait pas être difficile à faire. Si l'entreprise refuse de vous demander de retenir de l'argent pour des biens ou des services qui n'ont pas encore été fournis, vous devriez commencer à réfléchir sérieusement à la question. Il peut être raisonnable pour elle de demander un paiement partiel pour les commandes en cours - elle doit peut-être payer ses fournisseurs un certain montant pour que la commande

soit lancée. l31.1t pas nécessairement.entreprises fiablespeuvent normalement passer commande auprès de leurs fournisseurs avec un paiement différé.
base.

Surtout, si des doutes surgissent dans votre tête au fur et à mesure que vous avancez...

dans votre relation avec une telle entreprise, explorez les doutes. Ne laissez pas l'entreprise vous convaincre que les doutes n'existent pas Il peut y avoir des raisons valables pour que vous ayez des doutes, et vous devriez certainement les écouter objectivement. Mais si le
Si votre employeur essaie de vous faire une offre difficile, c'est le moment de vous asseoir.
et pris en compte.

Quel recours avez-vous si l'entreprise disparaît dans la nuit ? Dans le cas de Charlie, il n'avait pas de reçu valide pour l'argent qu'il avait payé, ni de vérification de la commande de l'usine. Comme nous l'avons vu précédemment, le syndic de faillite ne pouvait rien lui offrir. Si Charlie avait son propre avocat, il lui aurait été possible d'empêcher tout ou partie de la procédure de faillite s'il y avait des preuves suffisantes de fraude dans leurs transactions. Oui, cela aurait pu coûter à Charlie plus d'argent que ce qu'il avait en jeu pour faire cela. Il s'agit là d'un stratagème que la légion de Snake Oil Sam connaît bien : une victime n'ira pas plus loin pour retrouver l'argent qu'elle a déjà perdu. Par conséquent, si vous maintenez la perte du pigeon dans une certaine fourchette, vous pouvez presque garantir que cela ne vaudra pas la peine qu'il vous poursuive, et vous pourriez avoir une voie libre pour vous échapper.

Une autre façon de démanteler un tel système, toujours avec un avocat, serait de tenter de "percer le voile de la société", comme on dit dans les livres de droit. Si une entreprise cesse soudainement ses activités après avoir été exploitée en tant que société, il est concevable que les tribunaux déclarent que la société était en réalité une arnaque et que les individus qui se cachent derrière elle sont en fin de compte responsables des actes de la société. Une fois de plus, il s'agit de justifier les sommes que l'on peut dépenser pour traquer un tel système. Aller jusqu'au bout pourrait être une point coûteuse, et il y a de fortes chances que Snake Oil Sam ait érigé suffisamment de barrières pour rendre son itinéraire de fuite difficile à suivre. Mais cela peut valoir

la peine d'essayer ; parfois, la simple menace d'une intervention légale peut provoquer la per-

Les auteurs d'actes criminels s'arrangent pour obtenir un règlement en espèces afin d'éviter de nouvelles poursuites.

En plus d'engager votre propre avocat, il peut y avoir une aide est disponible auprès de l'agence de protection des consommateurs de votre État ou de votre région. D'une manière générale, vous devez d'abord vous protéger, puis ces organismes peuvent être en mesure d'assurer un suivi. Mais si vous ne vous êtes pas protégé, ne soyez pas trop optimiste quant à leur capacité à vous aider.
peut faire pour vous en démêlant une toile de tromperie déjà bien enchevêtrée.

15. *Le soin et l'alimentation de votre dossier de crédit. Le* pauvre Charlie ne se doutait pas que son petit différend avec une société de crédit pouvait lui causer autant de soucis et que *son* traitement satisfaisant à long terme avec l'autre société pouvait lui causer autant de frustration. Les rapports de solvabilité sont essentiels à toute transaction de crédit et, contrairement à ce que beaucoup de gens croient, ils *ne s'*arrêtent *pas* lorsque le fournisseur de crédit reçoit un rapport du bureau de crédit.

L'expérience de Charlie avec le paiement contesté du prêt est un exemple de ce qui peut arriver lorsqu'un prêteur veut exercer une pression sur l'emprunteur. Dans ce cas, il s'agissait probablement pour le prêteur d'obtenir immédiatement un mauvais rapport qu'il pourrait utiliser comme moyen de pression pour inciter Charlie à poursuivre ses paiements. Peut-être que l'avertissement qu'ils lui ont adressé ne laissait pas entendre qu'ils prendraient ces mesures, mais Charlie était à leur merci.

Sans se douter de l'existence d'une telle tache sur son crédit, il l'a laissée subsister. S'il l'avait su dès le départ, il aurait pu prendre des mesures pour faire modifier ou supprimer cet élément de son dossier de crédit. Mais comment savoir si votre dossier contient un rapport de

délinquance si vous ne prenez pas la peine de vérifier régulièrement auprès de votre bureau de crédit local, ce qui peut s'avérer très ennuyeux pour vous comme pour lui ? La solution la plus simple est d'éviter les problèmes de crédit, et si un tel problème survient,

de faire une enquête à ce moment-là si cela a eu des répercussions négatives sur votre dossier de crédit. *En outre,* et surtout, avant de faire une demande de crédit, vous devez déterminer si votre dossier est clair, afin d'accélérer la procédure de crédit. Ce point sera expliqué plus en détail dans un instant.

Quant à l'autre société de prêt qui n'a pas signalé les excellents antécédents de paiement de Charlie, la Federal Trade Commis sion signale qu'il s'agit d'une astuce utilisée assez fréquemment par des opérateurs sans scrupules, en particulier dans les situations de ghetto. La loi n'exige pas qu'ils fassent état de leurs antécédents en matière de crédit, et leur philosophie est qu'en ne déclarant pas leurs bons antécédents de paiement, ils empêchent les bons payeurs d'obtenir un crédit ailleurs, et conservent ainsi un "public captif" de clients qui paient bien. Il s'agit d'un abus insidieux qui peut s'avérer très préjudiciable à l'entreprise.

un public peu méfiant, mais bien intentionné et performant.

Même après avoir pris connaissance de cette situation, il pourrait bien être

que vous ne pouvez pas le corriger car vous ne pouvez pas nécessairement forcer le flrrn *à* divulguer des informations qui lui reviennent de droit à titre privé. Vous pouvez, *de votre côté,* effectuer une correction en conservant les preuves de paiement telles que les reçus ou les talons de carnets de coupons estampillés. La meilleure façon d'éviter de tels problèmes est d'éviter de traiter avec des entreprises qui pourraient être suspectées de telles activités. Tous les exemples précédents de choix de flrms sont également valables ici.

Comment maintenir votre cote de crédit en bon état ? Le Fair Credit Reporting Act, qui est une loi fédérale, prévoit certaines mesures de protection et d'accès pour le consommateur. Vous devez connaître les dispositions de cette loi, car toute personne qui a affaire à un crédit, que ce soit à l'origine ou à la destination, peut être confrontée à certains des éléments suivants.

Vous devez comprendre dès le départ que les caisses de crédit ne sont pas des agences du gouvernement. Elles sont, en

en effet, des centres privés d'échange d'informations entre et parmi les prêteurs et les fournisseurs de crédit.

Il vous sera plus facile de comprendre et de faire face aux mécanismes des agences d'évaluation du crédit si vous comprenez le principal problème auquel elles doivent faire face : si une agence d'évaluation du crédit communique des informations vous concernant à une personne non autorisée, ou si une agence d'évaluation du crédit communique des informations erronées vous concernant à une personne autorisée, il est possible que vous ayez un recours légal contre elle. Il est évident qu'ils veulent éviter de tels problèmes et qu'ils prennent des mesures prudentes pour vous protéger et les protéger de tels événements. Par exemple, vous ne voulez pas qu'un voisin fouineur puisse appeler le bureau de crédit et obtenir des informations confidentielles sur vous. Vous ne voulez pas non plus que des informations erronées se glissent dans votre dossier et soient ensuite transmises à d'autres entreprises, ce qui pourrait vous causer des désagréments ou des pertes financières.

L'agence d'évaluation du crédit peut prendre des mesures pour empêcher que des informations ne parviennent à des personnes non autorisées, mais il lui est plus difficile de vérifier la véracité des informations qui lui parviennent. Par conséquent, en ce qui concerne les personnes non autorisées, il est normal que les agences d'évaluation du crédit vous demandent de vous identifier correctement avant de divulguer les informations que vous recherchez. En ce qui concerne les informations erronées, il existe des voies qui vous permettent d'examiner votre dossier et de faire supprimer les informations erronées. Mais c'est à vous qu'il incombe de découvrir ces informations erronées et de prendre les mesures nécessaires pour les faire supprimer. Voyons maintenant quelles sont ces différentes étapes.

En vertu de la loi sur les rapports de crédit équitables (Fair Credit Reporting Act), et comme le résume l'Associated Credit Bureaus (une association

commerciale), vous pouvez consulter votre dossier de crédit en présentant les pièces d'identité appropriées à toute agence d'information qui établit un rapport de crédit à votre sujet. Une fois que vous vous êtes correctement identifié, l'agence est tenue de divulguer toutes les informations relatives à votre dossier.

Ils doivent également vous informer sur les sources de ces informations. Ils doivent vous indiquer le nom des personnes ou des entreprises qui ont reçu des rapports d'emploi sur vous au cours des deux dernières années, ainsi que le nom de toutes les autres personnes qui ont reçu des rapports de crédit sur vous au cours des six derniers mois.

La meilleure façon d'y parvenir est de se rendre en personne au bureau de crédit. Une lettre ne peut pas être authentifiée, et il est très difficile de s'identifier correctement au téléphone.

Vous pouvez vous faire accompagner de votre conjoint et, si vous le souhaitez, d'une autre personne que votre conjoint. Par exemple, vous pouvez souhaiter la présence de votre avocat. Dans le cas d'une telle personne supplémentaire, elle devra également fournir une identification satisfaisante. L'agence d'évaluation du crédit peut également vous demander de signer une déclaration l'autorisant à montrer votre dossier à une autre personne en votre présence. Cet état de fait a pour but de mettre le bureau "hors-jeu" au cas où vous prétendriez plus tard qu'il a donné des informations à d'autres parties sur lesquelles vous pourriez vouloir fonder un procès en diffamation. Le fait qu'il vous demande de signer une telle renonciation est raisonnable. S'il n'obtenait pas de telles renonciations, il pourrait faire l'objet de poursuites à droite et à gauche, et vous ne perdez rien à signer la renonciation.

Une fois que vous vous serez identifié, le contenu de votre dossier sera porté à la connaissance de yQu. Outre des informations spécifiques sur votre expérience en matière de crédit auprès de divers prêteurs ou fournisseurs de crédit, le dossier peut également contenir divers éléments personnels pertinents, tels que votre emploi, toute mention publique de votre nom apparue dans les statistiques de l'état civil ou dans d'autres rapports d'actualité (comme un divorce ou des poursuites judiciaires), ou toute autre information qui pourrait être pertinente pour votre statut de risque de

crédit.

Que faire si vous repérez une erreur dans votre fichier ? La réponse est la suivante

La déclaration de l'Associated Credit Bureaus est la plus explicite disponible :

"Votre bureau de crédit veut savoir s'il y a des erreurs. dans votre dossier et fera tout son possible pour corriger une erreur ou enregistrer une explication de votre version des faits si un compte est en litige.

"Le bureau de crédit réexaminera tout élément que vous mettez en doute. S'il s'avère qu'il est inadéquat ou qu'il ne peut plus être vérifié, l'élément sera supprimé. Si la nouvelle enquête ne résout pas la question, vous pouvez déposer une déclaration de foi d'environ 100 mots présentant votre version des faits. Le bureau de crédit vous aidera à rédiger cette déclaration si vous le souhaitez.

"Votre déclaration, ou un résumé de celle-ci, sera incluse dans tout rapport futur contenant l'élément en question. Si un élément est supprimé ou si une déclaration est ajoutée à votre dossier, vous pouvez demander à l'agence d'évaluation du crédit d'en informer ceux qui ont reçu des rapports d'emploi au cours des deux dernières années, et tous les autres ,vqui ont reçu des rapports de crédit réguliers au cours des six derniers mois."

Combien cela va-t-il coûter ? Si le crédit vous a été refusé

au cours des 30 derniers jours à cause d'un rapport de crédit de l'agence ou d'un service de recouvrement affilié, la loi sur les rapports de crédit équitables stipule que l'entretien ne doit pas vous être facturé. Il en va de même si le bureau notifie aux destinataires précédents de votre rapport que des informations sont supprimées du dossier ou que d'autres informations explicatives sont ajoutées à votre dossier. Notez la limite de 30 jours. Si vous n'agissez pas rapidement et que le délai de 30 jours expire, vous pouvez vous attendre à devoir payer pour l'entretien avec le personnel du bureau.

Il est raisonnable qu'un bureau vous facture des frais raisonnables si vous voulez faire une enquête générale et que vous n'avez pas été récemment privé de

crédit. Vous devez être informé à l'avance de ces frais.

Si le crédit vous a été refusé, la personne qui vous refuse le crédit doit vous informer de sa décision et vous donner le nom et l'adresse de l'agence d'évaluation du crédit sur laquelle le refus est fondé.

Il peut arriver qu'un crédit vous soit refusé et qu'un bureau de crédit n'ait pas été impliqué dans la transmission de l'information. Par exemple, un prêteur peut s'adresser directement à un bureau de crédit.
source de crédit plutôt que de passer par l'agence d'évaluation du crédit pour obtenir des renseignements précis. Si c'est le cas, et que ces informations entraînent un refus de votre part, le fournisseur de crédit doit vous informer que vous avez le droit de demander, par écrit, dans un délai de 60 jours, la nature des informations sur lesquelles la décision de crédit est fondée. Il se peut que le fournisseur de crédit n'ait pas à divulguer les informations précises sur lesquelles il s'est fondé.
la source des informations, mais il doit divulguer suffisamment de faits pour que vous puissiez contester ou réfuter l'exactitude du rapport.

N'oubliez pas que le bureau de crédit a l'obligation de protéger les informations confidentielles qu'il a accumulées sur vous. Un mauvais dossier de crédit peut être un albatros autour de votre cou pendant des années et des années. Un bon dossier de crédit peut vous être d'une grande utilité pour faciliter le traitement de nombreuses transactions. **Il** peut vous faire gagner du temps et de l'argent, et cela vaut la peine de faire un effort pour vous assurer périodiquement que votre dossier de crédit est exact et à jour.

En plus de l'octroi d'un crédit ou de la révision de votre compte de crédit, un rapport de crédit peut également être obtenu par quelqu'un
qui envisage de vous embaucher ou de vous proposer une assurance, notamment une assurance-vie. D'autres besoins commerciaux légitimes qui justifieraient l'octroi d'un rapport de solvabilité à des entreprises correctement identifiées pourraient inclure un

partenariat commercial, un investissement ou un intérêt de location. Toute personne qui obtient délibérément un rapport de solvabilité sous de faux prétextes peut être condamnée à une amende allant jusqu'à 5 000 dollars ou à une peine de prison d'un an, ou les deux.

Si vous avez d'autres questions sur votre cote de crédit ou sur la façon dont elle est communiquée, adressez-vous à votre banquier ou à votre bureau de crédit local. Le directeur des relations avec l'industrie, Associated Credit Bureaus, Inc. 6767 S.W. Freeway, Rouston, Texas 77036, peut également répondre à vos questions.

16. *Le piège du regroupement de prêts.* Après tout ce que Charlie avait enduré, la consolidation des prêts semblait être la seule solution finale pour alléger un peu la pression sur lui. En effet, Charlie était une proie naturelle pour les tentations de consolidation de prêts.

La consolidation de prêts, lorsqu'elle est proposée sans discernement, peut être l'un des abus de crédit les plus graves qui soient. Si l'on vous fait croire à tort qu'un prêt de consolidation est la solution ultime à tous vos problèmes de dettes, vous risquez de subir de graves préjudices. Sans une planification adéquate, prudente et détaillée, un prêt de consolidation peut créer plus de dangers qu'il n'en résout. Le problème est que vous pouvez ne pas vous rendre compte avant un an ou deux du piège dans lequel vous vous êtes engagé.

La publicité pour le regroupement de prêts peut souvent amener beaucoup d'entre nous à croire trop facilement que nous pouvons "regrouper toutes nos grosses dettes en une seule petite".

Prenons un exemple concret, que vous pouvez utiliser pour résoudre vos problèmes de consolidation personnels.

M. et Mme Debtor ont les prêts suivants :

A. Un prêt automobile - la dette totale, y compris l'intérêt, était de 3 540 $. Le total des intérêts était de 540 $. Les paiements annuels sont de 98,33 $ et le taux annuel effectif global est de 11,08 % (équivalent à un taux supplémentaire de 6 %).

B. Un prêt pour l'amélioration de l'habitat - dette

totale initiale

\Il s'élevait à 2 480 $, dont 480 $ d'intérêts. Il s'agissait d'un prêt de 48-

Les paiements mensuels s'élèvent à 51,67 $ et le taux annuel effectif global est de 10,97 % (équivalent à une majoration de 6 %).

C. Un prêt personnel - la dette totale initiale était de 1 090 $, dont le total des intérêts était de 90 $. Il s'agissait d'un prêt de 18 mois, et il reste encore six mois à courir. Les versements mensuels sont de 60,55 $, et le taux annuel effectif global est de 1,5 %. 11,08 % (équivalent à un intérêt supplémentaire de 6 %).

En utilisant la formule de rabais de la règle de 78, le bilan se présente comme suit :

	Pa}'lnent mensuel	Actuel Balance	Remboursement en cas de versement d'une somme d'argent no,v	Payoff Figure
Prêt automobile	$ 98.33	$1,176.96	$ 63.18	$1,116.78
Home Imp. Loan	51.67	930.06	69.6012	860.46
Prêt personnel	60.55	363.30	11.07	352.23
Totaux	$210.55	$2,473.32	$142.85	$2,330.47

(Exemple : le prêt automobile mauvais mois à courir pèse 98,33 $ par mois pour un total de 1 179,92 $. Puisque 24 des 36 mois sont écoulés, le remboursement serait de 11,7 % de l'intérêt initial, soit 63,18 $. En déduisant ce montant du solde du loyer actuel, nous obtenons un remboursement de $1,116.78.)

Ainsi, les débiteurs ont besoin d'environ 2 330 $ pour rembourser tous les Joans. Un nouveau prêt de 36 mois pour 2 300 $, à un taux annuel en pourcentage de 11,08 % (avec une majoration de 6 %), coûterait 419 $ de plus en nouveaux intérêts. En ajoutant cette somme au montant nécessaire, ils obtiendraient une dette totale de 2 74,9 $, avec des paiements mensuels de 76,36 $ - bien moins que les 210,55 $ par mois qu'ils paient actuellement.

Devraient-ils le faire ? Eh bien, s'ils attendent juste six mois de plus, le prêt personnel sera entièrement remboursé, ce qui réduira le montant de leur dette.

Les paiements passeront de 210,55 $ à 150 $. Dans 12 mois, le prêt automobile sera entièrement remboursé, ce qui ramènera le total des paiements à
51,67 dollars par mois. Et dans 18 mois, l'im
Le prêt de perfectionnement sera payé, ce qui réduira le salaire mensuel.
n1ents à zéro.

Le prêt de consolidation leur coûtera un supplément de 419 $ d'intérêts, et ,viiiles obliger à payer 76,36 $ pendant 36 mois de plus.

Pour avoir un peu de répit pour le prochain...
six mois, ils s'engagent à effectuer des paiements pendant trois années supplémentaires, et à un coût considérable. Il est évident que s'ils peuvent se serrer la ceinture et aller jusqu'au bout de leur démarche, ils seront en bien meilleure posture à long terme qu'avec le prêt de consolidation.

Le pire aspect de l'emprunt de consolidation - un aspect qui est presque sûr de se produire si la planification à long terme n'est pas prise en compte - est que la famille se trouve dans une situation, comme cela pourrait se produire ci-dessus, où le besoin d'un emprunt supplémentaire se fait sentir, alors que le prêt de consolidation est toujours suspendu au-dessus de leurs têtes. En d'autres termes, bien avant l'expiration du prêt de consolidation, la famille peut avoir besoin d'un autre prêt automobile, d'un autre prêt personnel, d'un autre prêt pour l'amélioration de l'habitat, ou de toute autre dépense de crédit dans laquelle nous sommes impliqués. Ils contractent tous ces prêts supplémentaires, en plus du prêt de consolidation, et se retrouvent bientôt à avoir besoin d'un autre prêt de consolidation.

Il s'agit d'une situation appelée "pyramide de dettes", et en l'espace de cinq ou six ans, une famille peut se retrouver tellement à la traîne avec des prêts de consolidation géants qu'elle n'a aucun moyen de s'en sortir, sauf la faillite.

Pour résumer ce qui est arrivé à Charlie, et ce qui

pourrait vous arriver : le monde des transactions de crédit peut être extrêmement complexe, long et coûteux.

gaspiller. Ou, si vous êtes bien préparé, le crédit peut être un moyen simple d'arriver à vos fins sans dépenses excessives. Les risques d'abus sont nombreux Vous pouvez être abusé par des commerçants et des prêteurs sans scrupules, et vous pouvez être abusé et trompé par vous-même.

votre pire ennemi, et le bon sens votre meilleur.

ami. Il n'y a pas d'affaire ni de produit. Il n'y a pas de bénéfice que l'on ne puisse obtenir si l'on prend quelques heures ou quelques jours de plus pour faire les recherches nécessaires afin d'être sûr d'avoir affaire à du matériel de qualité.

des personnes en qui vous pouvez avoir confiance.

Trop souvent, par embarras ou par manque de discernement, *nous nous* engageons dans des choses que nous ne comprenons pas, qu'il s'agisse de simples contrats, de produits ou de services.

,i ces. Si nous acceptons notre embarras et gardons notre... bon sens clair, \\-e illO\\\. s'arrêter et poser les questions simples qui peuvent clarifier le problème auquel nous sommes confrontés.

...et trop souvent, ici, *nous* devenons les victimes... d'un abus dans le domaine des opérations de crédit. "Si vous négligez de signaler l'abus aux autorités compétentes, vous pouvez exercer des pressions pour empêcher qu'il ne se reproduise et éventuellement corriger votre situation. -Si vous négligez de signaler l'abus aux autorités compétentes, vous pouvez exercer des recours pour empêcher qu'il ne se reproduise et éventuellement corriger votre propre situation. Dans tous les états, les prêteurs légaux sont sous la juridiction d'une agence qui *est* généralement appelée département bancaire de l'état, ou un titre similaire. Si un abus a été commis, il doit être signalé sans relâche. Tout abus relevant de la loi fédérale, comme la Truth in Lending La"- ou le Fair Credit Reporting .-\.ct, doit être signalé à la Federal Trade Commission.

CINQIÈME PARTIE :

VENEZ VOIR LE STUPÉFIANT SPECTACLE DE SAM L'HUILE DE SERPENT ET SES COMBINES SOURNOISES.
ET LES SWINDLES

Si toutes les variations possibles des astuces du portefeuille de Snake Oil Sam devaient être perpétrées l'une après l'autre, 24 heures sur 24 et sept jours sur sept, le processus s'étendrait très probablement sur toute la durée de l'histoire de l'humanité. Pour chaque tour, il existe autant de variantes que de victimes potentielles - et tout le monde peut être victime. Les ancêtres de Snake Oil Sam n'hésitaient pas à vendre de fausses oasis aux marchands de chameaux dans le désert d'Arabie, et aujourd'hui ils vendent des raneheros dans les déserts de l'Arizona. Les élixirs miraculeux vendus à l'arrière des chariots bâchés d'antan ne sont qu'une variante du racket des clubs de santé qui pullulent aujourd'hui dans toute l'Amérique. Et le vieux jeu de l'appât et de l'échange n'est pas différent aujourd'hui de ce qu'il était lorsque les hommes des cavernes échangeaient du poisson et des baies, sauf qu'aujourd'hui il s'agit de meubles en fourrure, de voitures et de côte de boeuf.

Il serait impossible de décrire tous les stratagèmes qui ont été perpétrés. Il serait encore plus impossible d'essayer de vous mettre en garde contre tous les stratagèmes, encore à venir, dont vous pourriez être victime dans les années à venir. Mais il est possible d'identifier une variété de grands types d'escroqueries et d'espérer que vous pourrez vous familiariser avec les signaux primaires que chacune d'entre elles émet.

Si vous êtes bien à l'écoute, il y a certains signes indiscutables que presque tous les systèmes émettent.

Ce

Cette section contient quelques douzaines de descriptions d'escroqueries plus courantes qui n'entrent pas dans une catégorie plus large comme les fraudes à l'amélioration de l'habitat, les fraudes foncières ou les fraudes au crédit.

Tous les cas décrits proviennent d'enregistrements de cas réels.

expériences. Pour relater ces incidents, il faut supposer une grande partie de l'attitude des victimes, car il est impossible de retrouver les pensées exactes qu'elles avaient à l'esprit lorsqu'elles ont été attirées dans le piège. Mais si des machines à ondes cérébrales ont pu être attachées à tous ces "pigeons", voici une approximation des pensées qu'ils ont probablement enregistrées.

L'esprit de la victime au travail

1. *"Je fais confiance à cette personne."* Ou, "Je n'ai aucune raison de ne pas faire confiance à cette personne." Ou encore, "Je ne pense pas avoir confiance en cette personne, mais je suis sûr d'être plus intelligent qu'elle, alors jusqu'où puis-je me tromper ?". Dans les transactions légitimes, la question de la confiance ne se pose pas toujours, mais lorsque Snake Oil Sam est à l'œuvre, il est possible d'avoir confiance.

Dans le cadre de son travail, il soulève souvent la question de la confiance et tente de la créer dans votre esprit afin de pouvoir passer à l'étape suivante. S'il n'invente pas une situation de confiance réelle, il essaie consciemment d'éliminer les graines de méfiance que vous pourriez avoir. Dans certains cas, il peut délibérément semer des graines de méfiance, ainsi que la conviction que l'agresseur est stupide, car ses stratagèmes fonctionnent à merveille lorsqu'ils reposent sur le principe qu'il y a un peu de vol en chacun de nous. Et si nous risquons d'être pris, nous pensons qu'il y a plus de chances que nous puissions prendre l'autre.

2. *"'Je vais faire une meilleure affaire ici que ce que je*

pourrais avoir

Si je faisais mes courses tout seul." Cette incitation peut Cela va de la simple affaire aux leurres du type "beaucoup pour peu" ou "quelque chose pour rien". Cet état d'esprit *est* essentiel au succès de Sam, car si l'on n'offre rien d'attrayant...

à offrir, la victime peut ne pas y prêter attention. Dans certains cas, ce n'est pas que la victime croit qu'elle fait une bonne affaire, mais qu'elle en évite une mauvaise. C'est particulièrement vrai lorsque Sam revêt son uniforme de pompiste - une escroquerie qui sera traitée plus tard.

3. *"Jusqu'à présent, tout semble aller bien."* Que l'escroquerie prenne quelques heures, quelques jours ou quelques semaines (ou, dans le cas des escroqueries foncières, plus de quelques années), Sam veille à ce que vous n'ayez aucun doute dans votre esprit, et si vous en avez, il les dissipe rapidement. Cela est également essentiel au succès de Sam, car cela lui donne le temps dont il a besoin pour terminer son escroquerie et quitter la ville ou se mettre hors de votre portée, légalement ou non,

4. *"Quelque chose ne tourne pas rond."* Lorsque la victime prend conscience qu'elle a été enlevée, ses réactions peuvent aller d'un étonnement total à une confiance continue dans le fait que Sam l'a bien traitée. Mais il y a ce doute tenace qui fait surface et vous dit que quelque chose ne va pas. Si nous ne répondons pas à ce doute, nous donnons plus de temps à Sam. Si on ne répond pas, sa victoire est complète.

Ce sont là quelques-uns des schémas de pensée de base - tels que la victime les enregistre - qui sont provoqués par les maraudes de Snake Oil Sam.

Poursuivez donc votre lecture en vous inspirant de ce qui est arrivé à d'autres et ne vous dites pas une seule seconde que cela ne peut pas m'arriver.

Organisations caritatives fictives

Lorsque la House for Abiding Fai'th m Wayward Sea Gulls and Leprechauns veut récolter un paquet d'argent, elle a quelques leçons faciles à suivre. Le succès des organismes de bienfaisance fictifs repose sur leur simple imitation des méthodes des organismes de

bienfaisance légitimes. Qu'il s'agisse de sollicitation par

Les escrocs du téléphone, du courrier, du porte-à-porte, ou les collecteurs de canettes dans les lieux d'affaires, sont si souvent sollicités par des demandes vitales pour un centime par-ci, un centime par-là, qu'ils ne prennent pas le temps de distinguer les vrais des faux.

On sonne à votre porte et il y a une *âme* à l'air gentil tenant un bidon avec la photo d'un enfant affamé et le mot "salut" écrit au-dessus. Qu'elle soit fausse ou non, il faut souvent mettre un centime ou une pièce de dix cents dans la boîte pour que l'*âme* bienveillante mette le pied hors de votre porte. Vous avez beau l'insulter, vous êtes devenu sa proie sur le champ. *Si* vous lui prêtez une oreille attentive, il peut, en quelques minutes, vous raconter une histoire larmoyante sur une pauvre enfant affamée et ses frères et sœurs dans un lointain pays d'Asie où règne la pauvreté, qui vous fera chercher votre chéquier.

Lorsqu'il réussit à convaincre les gens de sa tournée de porte-à-porte de remplir son bidon, il est prêt pour la prochaine étape : convaincre les hommes d'affaires de placer son bidon dans leur bar, leur banque, à la caisse, etc. Là, au milieu d'un fouillis d'autres boîtes, de tableaux d'affichage et de présentoirs de *guides télévisés*, la photo de l'enfant affamé se détache comme un pouce endolori. Maintenant, au lieu de faire du porte-à-porte, il est un exécutant. Il ramasse simplement ses boîtes de conserve une fois par semaine et les remplace par des boîtes fraîches. Si le commerçant commence à soupçonner un faux, il n'a qu'à disparaître dans le bois, ou à ramasser sa boîte en soufflant et en promettant de ne plus jamais franchir la porte du magasin.

Les sollicitations téléphoniques sont un autre moyen par lequel les faux peuvent imiter les organismes caritatifs légitimes. Il est difficile de les distinguer, mais si vous ne faites pas l'effort de le faire, vous risquez de ne jamais savoir où va votre argent. L'appelant peut déclarer qu'il représente une organisation locale à l'apparence charitable, dont vous n'avez peut-être jamais entendu parler, et qu'il vend des

billets pour un cirque ou un match de football, ou un espace publicitaire dans un magazine. Vous n'aimez pas dire non car vous voulez vraiment...

Vous vous rendez compte, surtout si vous avez déjà travaillé sur l'une de ces sollicitations, que les personnes non symétriques peuvent être très décourageantes. Vous pouvez avoir l'impression de refuser, car s'il s'agit de l'organisme de bienfaisance légitime que vous pensez être, vous leur avez rendu un mauvais service et vous avez gaspillé le temps et l'énergie d'un travailleur bénévole. Mais que faites-vous ? Si vous vous engagez auprès d'eux et que vous recevez les billets ou le contrat par la poste le lendemain, vous vous êtes au moins mentalement engagé à aller de l'avant, sans encore savoir si c'est vrai ou faux.

Il y a quelques précautions à prendre, tant avec le solliciteur à domicile qu'avec le solliciteur par téléphone. Vous ne porterez pas préjudice à l'organisation si vous demandez à être excusé pour le moment, en promettant de vérifier la valeur de l'organisation par le biais de votre Fonds Uni local ou de votre ecclésiastique. Vous pouvez poliment fermer la porte ou raccrocher le téléphone à un solliciteur, même légitime, sans l'offenser si vous lui expliquez que c'est votre intention. Il n'est pas nécessaire de s'excuser de ne pas avoir entendu parler de l'organisation si c'est le cas. Dites simplement que si et quand vous aurez envie de donner de l'argent, vous enverrez votre chèque immédiatement.

En ce qui concerne les boîtes de conserve, de nombreuses organisations caritatives légitimes tirent un bon revenu des centimes, des centimes et des dix cents impulsifs ; les faux le font aussi. Si vous avez envie de donner une pièce de monnaie, prenez le temps d'étudier le libellé de la boîte pour vous assurer qu'elle est légitime. Si vous pensez qu'elle ne l'est pas, faites-en part au propriétaire. Il voudra peut-être vérifier l'authenticité du bidon et agir en conséquence. Si vous rencontrez un faux à votre porte ou au téléphone, vous devez immédiatement alerter le United Fund local et les journaux de votre communauté, ainsi que la police.

Une autre forme de sollicitation frauduleuse se produit par le biais du courrier, qui est également une

source très importante de sollicitation légitime pour de nombreuses organisations caritatives importantes. Avec les courriers

il n'y a pas d'impulsion, pas de pied dans votre porte et pas de conversation rapide sur votre téléphone. Souvent, les sollicitations sont accompagnées de ce qui semble être un cadeau gratuit. La Commission fédérale du commerce a statué que les expéditeurs de ces cadeaux non sollicités risquent de se retrouver les mains vides. Vous êtes
vous n'êtes pas obligé de payer le cadeau (sauf si vous avez l'intention de l'utiliser). Vous n'êtes pas non plus tenu de le renvoyer Agir en conséquence. Si vous soupçonnez qu'une sollicitation par courrier est fausse, attirez l'attention du service postal, Division de la fraude postale. Vous pouvez le faire par l'intermédiaire de votre maître de poste.

The Long-Lost **Heir Jeu**

Ça vous dirait de tenter votre chance pour un demi-million de dollars? Ça ne vous coûtera que $! cette semaine.

Il s'agit d'un argumentaire bien ficelé qui apparaît de temps à autre dans diverses régions du pays sous des formes variées. Voici une présentation assez standard ; peut-être pouvez-vous imaginer les différentes formes qu'elle pourrait prendre :

Une dame d'une petite ville de Géorgie avec une très bonne réputation.

Une personne dont le nom de famille n'est pas connu - disons Jones - reçoit une lettre sur du papier à en-tête d'aspect juridique très élégant d'une société de Californie dont le nom ressemble à "Long-Lost Heir Research Corporation". Dans des termes un peu arrogants, mais suffisamment clairs pour être compris, la lettre l'informe que "le 15 mai 1963 ou vers cette date, une certaine Ellie Mae Jones est décédée dans le comté d'Orange, en Californie, sans laisser d'héritiers connus. Ses biens au moment de son décès ont été évalués à un total de
$675,429.18. Il semble que vous puissiez être un héritier légitime de la succession d'Ellie Mae Jones. Si tel est le cas, tout ou partie de la somme susmentionnée

pourrait vous être due par l'État de Californie. Si les fonds de la succession d'Ellie Mae Jones ne sont pas réclamés par des héritiers légitimes dans un délai de 90 jours à compter de la date du présent document, ces fonds appartiendront légalement à l'État de Californie.

"Si vous voulez que nous vous représentions pour obtenir

Nous serons heureux de vous fournir les documents préliminaires du tribunal d'homologation qui pourraient indiquer si vous êtes ou non un véritable héritier. Veuillez nous remettre 15 $ pour couvrir nos frais de fourniture de ces documents d'homologation nécessaires.
Très sincèrement votre....

Qui n'ouvrirait pas de grands yeux en lisant une lettre comme celle-là ? Alors vous vous dites : "Attendez une minute. Est-ce que c'est une sorte de gadget ? Ça doit être ça. Je n'ai jamais entendu parler d'un Ellie Mae Jones. Mais papa ne m'a jamais parlé de sa famille - et je me souviens qu'une fois, quand j'étais petit, il m'a dit qu'il pensait que de vieux cousins étaient partis vers l'ouest au début du siècle. Quinze dollars, hmrmn ? Peut-être qu'ils savent quelque chose que je ne sais pas ? C'est peut-être un gadget, mais qu'est-ce que j'ai à perdre ?"

Si Mme Jones accepte cette première étape, que pourrait-il se passer ensuite ? Elle pourrait recevoir une autre lettre du cabinet quelques semaines plus tard, contenant des photostats de documents déposés au tribunal des successions. L'obtention des photostats a peut-être coûté un dollar à la société, et vu le temps qu'il a fallu, elle n'a peut-être pas encore gagné d'argent. Mais **Mme** Jones est sur la sellette, et il y a du solide. La lettre accompagnant les photostats indique qu'il pense être sur un gros coup ; si Mme Jones veut qu'il dépose une demande réelle en tant qu'héritier légitime auprès du tribunal approprié, il le fera et... les frais seront de 200 $. Le cabinet répète que Mme Ellie Mae Jones a laissé une succession de 675 429,18 $, et que si les héritiers légaux ne la réclament pas à telle ou telle date, l'argent sera perdu à jamais.

Si Mme Jones mord à l'hameçon, l'étape suivante pourrait être de déclarer que, "Oui, à notre avis, elle est un héritier légitime et... nous avons déposé une demande en son nom, mais il est maintenant nécessaire de produire la preuve réelle. Cela

impliquera de remonter dans les vieux registres et dossiers d'histoire familiale dans toutes les régions du pays, ce qui sera une proposition très coûteuse. Nous pensons qu'il pourrait y avoir cinq autres héritiers légitimes, ce qui signifie que vous, Mme Jones, à titre individuel, n'avez pas le choix.

à parts égales, pourraient hériter de plus de 100 000 $. Nous aurions besoin de 2 000 $ en frais de recherche et autres pour le faire. .... "Le cabinet n'a rien à perdre, sauf le coût de cette lettre supplémentaire. Mme Jones, à ce moment-là, pourrait bien avoir la langue bien pendue et avoir déjà commencé à dépenser les 100 000 $.

Mme Jones a peut-être abandonné l'idée très tôt, mais quand on pense à tous les Jones, Smiths, Johnsons, et ainsi de suite, à travers le pays, dont les noms sont facilement disponibles dans un annuaire téléphonique, cela fait un tas de cueillettes mûres pour de telles entreprises.

Le fait est que lorsqu'une personne décède sans héritiers connus, le tribunal désigne généralement un avocat pour effectuer une recherche approfondie afin de s'assurer que c'est bien le cas. Les chances sont astronomiques de ne pas devenir l'héritier perdu de quelqu'un, et l'argent que vous "pariez" avec l'une de ces opérations d'héritier perdu mérite un adieu chaleureux lorsque vous l'envoyez. Vous ne le reverrez jamais.

Ces entreprises ont-elles fait quelque chose de mal ? Ont-elles enfreint des lois ? Oui et non. Elles vous ont incité à vous séparer de votre argent sous de faux prétextes - elles ont obtenu vos 15 dollars, en se basant sur l'hypothèse très fragile que vous pourriez être un héritier perdu depuis longtemps. Mais cela peut-il être prouvé ? Peut-être pas. Si ces opérateurs sont des pros, ils ont peut-être construit un "document d'arbre généalogique" qui pourrait en fait indiquer que la Mme Jones de Géorgie pourrait bien avoir un lien de parenté lointain avec la Mme Jones de Californie. Pouvez-vous prouver que cet arbre généalogique est fictif ? C'est peu probable. La police ne va pas passer beaucoup de temps à essayer de le faire pour vous.

De plus, si vous êtes victime de la première étape de ce plan, allez-vous avouer à quelqu'un que vous vous êtes fait avoir ? Si ce n'est pas le cas, vous donnez aux auteurs de ces crimes

ardoise propre dont ils ont besoin pour continuer le jeu avec d'autres personnes.

Les documents légalistes vous ont convaincu qu'ils étaient dignes de confiance ; leurs lettres d'encouragement vous ont convaincu qu'il n'y avait aucune raison de penser que quelque chose n'allait pas ; mais finalement, il y avait ce sentiment dans votre tête que quelque chose ne suivait pas. Les signaux ont été captés, mais l'ont-ils été assez tôt ?

Répertoires bidons

On dit qu'il y a une ligne très mince entre la santé mentale et la santé mentale. Mais on entend rarement parler de la ligne encore plus mince qui existerait entre la vanité et la folie.

Il existe un certain nombre de "répertoires" qui, pour un non

Dans le cadre d'un programme d'information sur les droits de l'homme, la Commission européenne, moyennant des frais peu élevés, inscrira votre nom et vos réalisations dans diverses catégories - étudiants exceptionnels, hommes d'affaires et dirigeants civiques remarquables, jeunes femmes remarquables, et bientôt. Sont-ils légaux ? Quel est le piège ?

Si, par vanité, vous êtes prêt à payer 10 dollars ou plus. 20 dollars et peut-être même plus pour le plaisir de voir votre nom inscrit dans un livre, avec des milliers d'autres personnes qui sont prêtes à payer pour que leurs réalisations soient proclamées, vous êtes-vous fait avoir ?

Si des honneurs *légitimes* sont distribués, c'est hautement... Il est peu probable que l'organisation qui rend hommage à ces personnes fasse payer le privilège de figurer sur la liste.

J'en veux pour preuve une série de documents très amusants qui sont arrivés chez moi il n'y a pas longtemps, adressés à ma femme. Nous avons ouvert l'enveloppe richement garnie et avons été accueillis par la nouvelle émouvante qu'elle avait été " nominée " pour figurer dans l'édition actuelle de *Outstanding Jeunes femmes d'Amérique.*

Maintenant, je pense que ma femme est une jeune femme exceptionnelle,
si ce n'est pour la seule raison qu'elle doit me supporter.
Mais qui étaient ces gens qui s'évanouissaient des prix qui, à la lecture des petits caractères, s'est avéré être une sollicitation pour un livre répertoriant d'autres femmes de ce type, pour une

15,95 dollars ? Il existait également une édition de luxe, avec des pages estampillées d'or et un marqueur de ruban spécial, pour seulement 3 dollars de plus ; et, si vous êtes prêt à dépenser 8 dollars de plus,
Vous pouvez obtenir leur charme distinctif de "souvenir précieux de votre prix" en or véritable.

Malgré tout ce qu'il y a de plus plat dans le monde, ces gens ne savaient pas...

à propos de mon, vil, ou,, ny elle devrait se qualifier pour la
prix. En jetant un coup d'œil à la documentation, j'ai remarqué le nom de la personne qui avait nominé ma jeune femme exceptionnelle, une vieille amie - une dame -, vbon1 ,ve had
pas vu depuis plusieurs années, et ,vho ""aussi bien que jusqu'à
date sur les activités de ma femme en tant qu'enseignante en maternelle
,vas. J'ai appelé le vieil ami et je me suis renseigné.

Il s'est avéré qu'elle avait été sollicitée pour un de ces livres il y a quelques années et qu'elle était tombée dans le panneau. Non seulement elle a reçu un livre, mais ses parents et sa belle-famille (dont elle avait involontairement indiqué les noms dans la biographie qu'elle avait soumise) ont également reçu une forte sollicitation pour acheter le livre.

Quand elle a réalisé que le trou était une mise en scène, elle a jeté un second coup d'oeil à la lettre qu'elle avait reçue, qui lui demandait de "nommer" trois autres personnes, dont elle...
qui pourrait être "approprié" pour l'i m m e u b l e .

De son propre aveu, elle a choisi le nom de ma femme "pour
une alouette. L'un des autres noms qu'elle a choisis est celui d'un jeune homme qui, selon elle, ne cache pas ses tendances homosmiques. En plus de la nomination de ma femme, ce jeune homme exceptionnel a également été nommé.

Il est évident qu'il n'y a pas de sélection ni de tentative honnête de déterminer les caractéristiques exceptionnelles des personnes "nominées". Ils essaient de vendre des livres en prétendant qu'une évaluation honnête est faite. Si le livre vous rapporte 15,95 dollars, et que votre vanité est récompensée par le fait qu'il se trouve sur votre table basse avec un marqueur sur votre page, alors qui vous empêche de l'acheter ?

En regardant dans les coulisses, j'ai appris que la même société commercialise également des annuaires similaires d'athlètes universitaires exceptionnels, de jeunes gens, d'adolescents, d'enseignants du secondaire et d'enseignants du primaire. Mes sources ont indiqué que les annuaires "n'acceptent pas les demandes de renseignements" et disent qu'ils sont "calomniés" simplement parce qu'ils "font du profit". Maintenant, ce n'est pas parce que vous faites du profit que vous êtes une mauvaise personne. Tout est dans la façon dont vous vous y prenez pour faire du profit.

Une autre forme de chicanerie d'annuaire, un Jong-time La cible des au torités, c'est la solicitation de l'"annuaire des entreprises". Toute entreprise, grande ou petite, est éligible. L'un des dirigeants, ou peut-être plusieurs d'entre eux, recevront ce qui semble être une facture pour figurer dans un certain répertoire de banques, bars, confiseries, etc. Chacun de ces répertoires est adapté à un type d'entreprise spécifique. L'astuce est que dans de nombreuses entreprises, les cadres sont tellement occupés que tout ce qui ressemble à une facture peut être approuvé parce que quelqu'un soupçonne que l'article a été réellement commandé. Dans un moment d'activité, un cadre peut parapher la "facture" et la transmettre pour qu'elle soit payée. Parfois, des annuaires sont réellement émis, mais ils sont généralement inutiles - et le prix payé pour les obtenir peut être exorbitant. Si les fraudeurs parviennent à prendre au dépourvu suffisamment de cadres occupés, ils peuvent récolter une fortune rapide. Ces systèmes d'annuaire apparaissent toutes les quelques années, comme par cycles. Ils prospèrent, sont attrapés par les autorités, et sont S(;}_uelchés pendant quelques années de plus. Mais en général, avant de se faire prendre, ils amassent suffisamment d'argent pour se maintenir en bonne santé jusqu'au prochain cycle.

Abonnement au magazine Rackets

Voici une autre astuce qui semble aller et venir par cycles. Outre les escrocs purs et durs, des affiliés de grands magazines ont été surpris en train d'employer des tactiques de vente trompeuses. Ce racket est probablement l'un des plus répandus en Amérique.

ne pas tomber sur l'une des nombreuses variantes du schéma.

La tromperie de base est généralement un argumentaire de vente rapide qui vous amène à penser que vous obtenez plus pour votre argent que ce que vous pourriez obtenir autrement. On peut vous faire croire que vous obtenez tant d'années d'"abonnements gratuits" à certains magazines, à condition de vous abonner à des "tarifs réduits" à un certain nombre d'autres magazines. Vous pourriez vous retrouver avec plus de magazines que vous ne savez quoi en faire, et au moment où vous additionnez les "faibles paiements mensuels" et le nombre d'années pour les payer, vous payez probablement un prix bien plus élevé que celui auquel vous auriez pu les acheter directement auprès des magazines eux-mêmes.

Les vendeurs ne reculent devant rien : courrier direct, téléphone, porte-à-porte. Une astuce courante est le jeune vendeur qui "participe à un concours pour gagner une bourse d'études universitaires". S'il vend tant de "Ubscriptions", il obtient tant de points. On admire ce jeune homme courageux et travailleur, et on compatit à ses efforts. Avant même de vous en rendre compte, vous avez peut-être signé un contrat de cinq ans totalisant bien plus de 100 dollars. Si vous vous faites prendre par l'un des opérateurs les moins scrupuleux, le chèque d'acompte de "bonne foi" que vous donnez à l'appelant ne sera jamais revu, du moins par vous, jusqu'à ce qu'il revienne encaissé sur votre relevé bancaire. L'argent est parti pour de bon et vous ne verrez jamais de magazines. Avec les moins scrupuleux - ceux qui utilisent des tactiques de pression - vous pouvez obtenir les magazines, mais, comme indiqué ci-dessus, à un prix plus élevé.

Le moyen le plus simple d'éviter de se faire piquer par l'un de ces rackets est d'acheter soi-même ses abonnements de magazines. Pratiquement tous les magazines populaires offrent des remises substantielles si vous les achetez par abonnement d'un an ou plus. Il

vous suffit de consulter leur offre dans votre kiosque à journaux ou votre bibliothèque, et vous pourrez vous abonner en toute simplicité.

rapidement par vous-même. Si vous voulez vraiment mettre à l'épreuve l'une ou l'autre de ces offres fantaisistes, prenez connaissance de toutes les informations avant de vous abonner et comparez-les avec le coût d'un abonnement individuel. Ensuite, avant de vous engager en signant un contrat, demandez-vous si les magazines seront jamais livrés.
Une fois signés, ces contrats peuvent ne pas être révocables. Ils peuvent également entraîner des frais d'intérêt élevés, puisque vous financez l'achat sur plusieurs années.

Plusieurs États et villes ont adopté des lois prévoyant une période de réflexion pendant laquelle le client peut annuler la vente sans pénalité, là où certains types de transactions de porte-à-porte ont eu lieu. La Commission fédérale du commerce a également publié une décision dans ce sens. Toutefois, ces règles et législations peuvent faire l'objet d'autres audiences devant les tribunaux, ce qui peut durer des mois ou des années.

Jusqu'à ce que ces périodes de réflexion deviennent la loi du pays - si jamais elles le deviennent - la meilleure règle à observer est de prendre votre propre période de réflexion. Le grand succès de Snake OU Sam dans le domaine de la vente directe vient du fait qu'il a su capter l'attention du consommateur et qu'il a travaillé dur sur notre nature impulsive pour "saisir une bonne affaire". Il n'y a pas d'affaire si bonne qu'elle ne sera pas là trois jours plus tard si vous la voulez encore. Obtenez des copies des contrats avant de les signer et vérifiez auprès de différentes sources avant de vous engager. Si, au bout de trois jours, vous pensez toujours que c'est la meilleure affaire du monde, signez à vos risques et périls.

Appât et interrupteur

Comme nous l'avons vu, *il s'agit* probablement du jeu le plus ancien de tous. L'appât, très simplement, est une incitation extrêmement attrayante pour vous attirer

dans le magasin dans un état d'esprit d'achat. Le changement se produit lorsque vous êtes dans le magasin, prêt, désireux et capable d'acheter. Le vendeur astucieux vous détourne de l'article appâté et vous fait passer à un autre article qui...

lui offre un bénéfice plus élevé. L'échange peut se faire d'une multitude de façons, et même des chants de mérites autrement légitimes se retrouvent souvent à glisser dans cette forme de tromperie.

Par exemple, vous êtes assis, avec des insomnies, en train de regarder la télévision, et voici le bon vieux Calvin Crowfoot "ici, au pays de l'automobile, prêt à vous vendre de vraies merveilles, de belles voitures de toutes marques et de tous modèles, 1972 d'occasion, 1974 neuves et voici une belle 1936...". "La perle de la soirée est une Cadillac décapotable de 1971 avec seulement 1 600 miles au compteur, en parfait état, avec des pneus neufs à carcasse radiale, en acier, à double flancs blancs et autographiés, et un orgue Ha1nmond intégré sur la banquette arrière. A propos de $4,900 ? Peut-être à un autre endroit, mais pas chez Calvin Crowfoot. Environ 3 500 $? Vous vous rapprochez. Le croiriez-vous ? Seulement 1 995 $1

A ce moment précis, vous mettez une couche de finition sur votre

jamn1ies et se précipitent chez Calvin Crowfoot, où le parking est fermé pour la nuit - bien sûr. Vous campez sur le pas de la porte jusqu'aux premiers rayons du matin et

Quand le vieux Calvin vient ouvrir le magasin, vous lui tendez une enveloppe pleine d'argent et vous lui dites que vous voulez acheter la Cadillac convertible à 1 995 dollars que vous avez vue à la télé la semaine dernière. nuit.

"Oh, je suis vraiment désolé," dit Calvin, "mais nous l'avons vendue pendant la nuit. J'ai reçu un appel chez moi d'un vieux client du pays qui voulait absolument avoir cette voiture, et il a envoyé un coursier à 4 heures du **matin** avec du liquide. Mais maintenant que vous êtes là, je peux peut-être vous intéresser à une Edsel 1958, dont la beauté classique a mieux résisté aux années que la *Mona Lisa.* Et comme vous êtes venu si tôt le matin, je pourrais vous faire un

prix spécial. "

Ou vous voyez une annonce dans le journal pour une entreprise de vente de viande en gros. offrant un côté entier de boeuf de choix, coupé et paré

selon vos spécifications, pour seulement 79 cents la livre, désossée. Une affaire fantastique. Vous vous précipitez sur place et le boucher est heureux de vous montrer la côte de bœuf p. articulaire qu'ils avaient annoncée.

"Bien sûr," fait-il remarquer, "il y a de drôles de taches vertes ici et là, mais on peut peut-être les enlever. Quoi qu'il en soit, si vous faites bouillir la viande pendant 15 ou 20 minutes, cela tuera toute contamination qui aurait pu se trouver en profondeur. Maintenant, si vous n'aimez pas ce côté en particulier, nous avons des côtés réguliers dans la glacière pour 1,99 $ la livre. Laissez-moi vous en couper un morceau "

Ou, comme dans le cas de Charlie-l'acheteur-de-meubles dans la quatrième partie, vous pouvez vous faire rouler sur les meubles. Ou des bijoux. Ou des appareils électroménagers. Ou du matériel d'enregistrement. Ou presque tout ce que vous pouvez avoir envie d'acheter, si vous laissez l'appât prendre le dessus.

"Alors qu'est-ce qui se passe," vous pouvez vous demander, "si je me fais avoir dans l'une de ces publicités d'appât et de s,vitch pour découvrir qu'ils vendent *vraiment* un produit donné à un prix bien inférieur au prix normal ?"

Peut-être avez-vous trouvé un produit d'appel légitime. Peut-être êtes-vous en train de vous faire avoir sans le vouloir par un produit de qualité inférieure. Les tactiques d'appât et d'échange sont généralement interdites par la Commission fédérale du commerce à de nombreux niveaux étatiques et locaux. Mais elles existent toujours. Pourquoi les médias autorisent-ils la diffusion de telles publicités ? En règle générale, les médias font un effort raisonnable pour contrôler le contenu de leurs publicités, mais ils ne sont pas des policiers. Ils traitent avec des commerçants qu'ils supposent honnêtes, tout comme vous. Et la plupart le sont. Si vous rencontrez un cas suspect de tactique

d'appât et de vilain, attirez l'attention du journal, allez voir le responsable et exposez les faits. S'il est convaincu que de telles tactiques ont eu lieu, il pourrait bien boycotter la publicité de cette entreprise à l'avenir.

Les produits d'appel peuvent entraîner une autre série de problèmes. C'est

Il est très courant et accepté que de nombreuses entreprises proposent des produits à un prix extrêmement bas. Il s'agit d'une incitation à entrer dans le magasin, où l'on espère que vous achèterez d'autres marchandises. Les supermarchés et les magasins à prix réduits utilisent constamment des produits d'appel, et il n'y a rien de mal à cette pratique si vous obtenez la marchandise telle qu'elle est présentée, et non un produit de remplacement bon marché. Naturellement, la psychol ogie est du côté du commerçant. S'il parvient à vous attirer dans son magasin, même si vous n'achetez pas le produit d'appel, il s'est créé un client potentiel.

\Lorsque la publicité des produits d'appel est utilisée, les commerçants légitimes indiquent dans leur publicité les limites de l'offre, telles qu'un approvisionnement limité et une offre valable *uniquement* dans certains magasins ou à certaines heures. Selon la Commission fédérale du commerce, si un jeu de perte ou un autre type de produit promotionnel est offert, le commerçant est censé en avoir une quantité suffisante en stock pour répondre à ce qu'il prévoit raisonnablement être la demande. La plupart des commerçants, conscients de l'importance de plaire à leurs clients, offriront des chèques de pluie s'ils sont à court d'articles d'appel. Il peut valoir la peine de demander, avant de vous précipiter chez votre épicier ou votre comptoir de vente le plus proche, si des chèques de pluie seront remis si vous trouvez les articles d'appel épuisés. Si les magasins ne leur donne pas, ce n'est pas une mauvaise décision de leur part... ils...
n1a pu obtenir qu'une quantité limitée de ces articles. Mais s'ils les donnent, c'est un signe qu'ils reconnaissent l'aspect le plus important de leurs relations avec le public : vous satisfaire.

Programmes d'orientation

Les systèmes de parrainage sont les petits pas des grandes dames des systèmes de distribution en chaîne

dont nous avons parlé dans la première partie. La présentation se fait généralement sur une base individuelle : un vendeur pour une femme sexy. Et le produit peut être un aspirateur[1] , une encyclopédie, un an d'approvisionnement, etc.

de savons, un plan de congélation des aliments - presque tout ce que la femme au foyer pourrait avoir du mal à obtenir un prix comparable, et quelque chose qu'elle n'est pas susceptible de trouver dans le magasin lors de ses achats habituels. Les premiers moments de l'opération sont classiques : le vendeur, après avoir bavardé un peu, gagne la confiance du client et commence à parler du produit. Il ne mentionnera peut-être pas le prix du produit, mais il en vantera les mérites et fera allusion de temps en temps à la surprise qu'il lui réserve lorsqu'elle découvrira son prix.

"Et maintenant, la grande nouvelle, Mme Smith ! Vous pouvez obtenir

cette combinaison absolument fantabuleuse grattoir de pajnt/déshumidificateur/compost-maker absolument gratuite. C'est ça, absolument gratuit. Tout ce que nous voulons, c'est que vous nous aidiez à réaliser une petite promotion publicitaire que notre société souhaite mettre en place. Nous voulons juste que vous montriez cet article merveilleux - que toute ménagère désire - à cinq de vos amis. Pour chacun d'entre eux qui achète l'appareil au prix ridiculement bas de 295 $, vous bénéficiez d'une remise de 60 $ sur votre prix. En d'autres termes, si vous vendez cinq de ces appareils à vos amis, vous obtenez des crédits de 300 $, ,ce qui signifie que vous *gagnez* réellement 5 $. De plus, si chacun d'eux montre qu'il gagne, et *vous* obtenez une remise supplémentaire de 20 $. En d'autres termes, si vous vendez l'unité à cinq amis, vous gagnez 5 $. Si chacun de ces cinq amis vend une unité à cinq autres amis, cela fait 25 amis supplémentaires au total.

-...alors vous aurez gagné 500 dollars de plus. Et ça peut continuer ainsi, Mme Smith. Vous pourriez devenir millionnaire !"

Si Mme Smith tombe dans le panneau, et vous seriez surpris du nombre de Mme Smith qui le font, elle n'aura pas de réveil brutal tant qu'elle n'aura pas chargé la porte d'à côté pour vendre un ventilateur hexagonal.

tabulous combination paint scraper/dehumidifier/com

post-maker to neighbor Madge, and bumps into Madge on the way across the drivev,ay, who is on *her* way to Mrs. Smith's with the same intention in mind --to sell *her*, too.

Appelez-les comme vous voulez, lettres en chaîne ou systèmes de parrainage, ils aboutissent tous à la même chose. Les petits malins au sommet de la pyramide peuvent gagner quelques dollars rapidement et quitter la ville. A partir de là, les chances mathématiques sont absurdement contre vous. Dans le cas ci-dessus, par exemple, si tous les amis de Mme Smith le disent en direct à leurs amis et que cela continue sur dix niveaux, cela signifie que près de 10 millions de personnes seront dans le coup. Cela fait beaucoup de combinaisons grattoir à peinture/déshumidificateur/com_post-makers pour quelqu'un.

La plus grande absurdité de ce genre de stratagèmes est que les gens s'y laissent prendre encore et encore. C'est le vieux syndrome de l'enrichissement rapide qui est à l'œuvre, et rien ne peut troubler notre bon sens plus rapidement.

Escroqueries dans les stations-service

Il n'y a probablement rien d'aussi gras que Snake Oil Sam dans un uniforme de station service.

"Désolé d'avoir à vous dire ça, madame, mais si nous ne faisons pas

quelque chose pour empêcher la valve quadriphonique de matricer, votre voiture pourrait perdre le contrôle au prochain virage.

. . . Hmm, le pneu arrière gauche perd de l'air, il vaut mieux que je le prenne.

sur le support pour que je puisse y mettre les dents (pic à glace ou tournevis pointu). ... Mon garçon, c'est une bonne chose que tu te sois arrêté ici quand tu l'as fait. Encore quelques kilomètres sur ces amortisseurs et je n'ose pas penser à ce qui aurait pu se passer ".

Ce sont quelques-unes des façons dont vous pouvez être trompé sur la Route 66, ou la Route 957, ou pratiquement n'importe quelle autre autoroute en Amérique si vous vous faites attraper par l'une des formes les plus rusées de toutes les escroqueries. Comme c'est le cas dans toutes les autres industries en

Amérique, c'est une question d'abondance d'honnêtes, d'honorabilité et de confiance.

Les exploitants de stations-service compétents et travailleurs ont parfois des brebis galeuses parmi eux. Il peut s'agir d'exploitants indépendants ou d'exploitants qui se cachent derrière les enseignes colorées des grandes marques.

Tout le monde est susceptible d'être une victime. Les femmes voyageant seules, les personnes âgées, les personnes manifestement pressées et les familles avec de jeunes enfants sont particulièrement vulnérables.

Le stratagème le plus courant consiste à effrayer la victime en lui faisant croire que la voiture présente un problème tel qu'elle pourrait causer de graves dommages si elle n'était pas réparée. Tout aussi fréquente est l'action de désactiver réellement la voiture. Voici quelques-unes des tactiques dont il faut se méfier :

- "Klaxonner" les pneus. En fait, c'est la perforation des - les pneus afin d'en vendre un nouveau, ou un nouveau jeu. Cela peut se faire rapidement à l'aide d'un pic à glace, d'un instrument de sbarpe sortant d'une botte, etc.

-Le truc de la fumée blanche. Un petit coup de produit chimique
se transforme en un nuage blanc éclatant. À votre insu, l'opérateur a pulvérisé une substance chimique dans le moteur de votre robot, et l'éruption de fumée qui s'ensuit peut vous faire croire à peu près tout ce qu'il veut vous faire croire.

-Les jeux d'huile. Le court-circuitage, ou le fait de ne pas mettre la jauge d'huile au maximum, pour faire croire que vous avez besoin d'une plus grande quantité d'huile. Ou vous facturer pour de l'huile qui n'a jamais été versée. (Lorsque le bidon est renversé et que le haut est recouvert par un bec verseur, êtes-vous sûr que l'huile s'écoule réellement dans votre moteur) ?

-Les pitreries du rasoir. Un coup sec et invisible peut sectionner une courroie de ventilateur ou entailler une durite de radiateur.

-L'astuce de la batterie bouillonnante. Laissez tomber un morceau d'Alka Seltzer dans la pile et regardez les bulles éclater ...
sur le front transpirant de l'idiot.

- Le traitement de choc. Faites couler un peu d'huile sur le sol, et dites au client que les amortisseurs fuient.

Cela fonctionne également avec les garnitures de freins et les transmissions. Pour varier, de l'eau sur le sol pourrait signaler une fuite de radiateur, et de l'essence sur le sol pourrait faire croire que le réservoir de carburant fuit.

-L'essuie-glace qui pleure. "Hé l'ami, tu as vu que ta vipère droite était tordue ?" Elle ne l'était pas, jusqu'à ce qu'il la plie pendant que tu étais aux toilettes.

-L'insulte suprême. Si vous payez par carte de crédit et que **Sam** vous voit jeter la copie de la facture, il sait où il peut s'en tirer avec un faux. Si vous ne vérifiez pas chaque bordereau et ne le comparez pas avec l'original, vous risquez de ne jamais voir la différence.

- Comment San1 s'en sort-il avec ces trucs ? Il est probable que vous êtes loin de chez vous et que vous ne voulez pas perdre trop de temps à chercher d'autres opinions. Il sait que

vous ne passerez peut-être plus jamais par là, et vous serez peut-être à des centaines de kilomètres avant de vous rendre compte que vous avez été pris, si jamais vous vous en rendez compte.

Mais vous pouvez battre ce jeu avec un peu de travail et de bon sens. Voici comment. Lisez sur le

les bases du fonctionnement d'une voiture. Votre bibliothèque ou votre librairie locale peut vous offrir un large éventail d'ouvrages qui vous permettront d'acquérir ces rudiments. Votre concessionnaire automobile ou votre station-service locale, près de chez vous, peut vous donner une formation *plus approfondie*, article par article, sur tous les "trucs" qui se trouvent sous le capot.

Avant d'entreprendre un long voyage, faites contrôler votre voiture par un opérateur réputé. Vous devez le faire pour votre propre sécurité, en tout cas. \Lorsque vous êtes sur la route en territoire inconnu, ne laissez jamais votre voiture sans surveillance dans une station-service. Même dans un restau routier, essayez, si possible, de la garder bien en vue.

Ne restez pas assis dans votre voiture pendant que le préposé l'entretient. Obtenez

et garder un œil sur ce qui se passe. Un vendeur expérimenté peut crever un pneu ou couper une courroie de ventilateur en un clin d'œil, même si vous le surveillez. Si le préposé suggère que des réparations

importantes sont nécessaires, prenez le temps de vous renseigner.

Vérifiez à nouveau dans une ou deux autres stations-service. Si iliere's

un concessionnaire franchisé de votre marque de voiture à proximité, vous pouvez également lui demander conseil.

La Chambre de commerce locale ou le bureau de l'AAA devraient être en mesure de vous donner le nom de stations dont l'intégrité est incontestable. Ces dernières années, les agences de lutte contre la fraude à la consommation ont accordé de plus en plus d'attention aux escrocs des stations-service. Mais ils prospèrent toujours, car des semaines peuvent s'écouler entre un incident et une enquête. Si vous soupçonnez que quelqu'un essaie de vous escroquer, ou qu'il l'a déjà fait, il y a un certain nombre de choses que vous pouvez faire pour vous protéger, et peut-être l'empêcher de nuire à d'autres personnes.

Obtenir de l'argent sous de faux prétextes, comme cela a été fait

dit befo,reis fraude, traduisible par larcin. Contactez le la police, que ce soit celle de l'huile, de l'État ou du comté - ou les trois. Contactez la Chambre de commerce locale et le Better :Business Bureau. Obtenez les noms et adresses de tous les témoins. Si des pièces ont été retirées de votre voiture - pneus, batteries, valves, " vhate ver - conservez-les. Elles peuvent servir de preuve d'une fraude.

Contactez l'agence de protection des consommateurs la plus proche et soyez prêt à déposer une plainte si cela est justifié. Contactez le siège social du distributeur de la compagnie pétrolière et informez-le de tous les faits. Les grandes compagnies pétrolières regrettent qu'un Snake Oil Sam occasionnel apparaîtra parmi leurs revendeurs, par ailleurs réputés, et ils devraient être prêts à aider à faire tous les ajustements nécessaires.

Et pourquoi devrais-tu faire toutes ces choses quand tu es

Sur la route, loin de chez vous, il est tard, vous êtes fatigué, les enfants crient sur le siège arrière, vous avez encore trois heures de route à faire avant d'arriver au motel, et il y a ce gros singe graisseux qui vous jette un regard noir avec un pied de biche dans une main et une canette de bière dans l'autre, et tout ce qu'il veut, c'est 47

$ pour réparer votre valve phonique q11adra, et vous allez discuter avec lui ? C'est *exactement* ce sur quoi mise Snake Oil Sam, et c'est pourquoi vous devez être sur vos gardes et garder votre sang-froid lorsque vous êtes sur la route. Une voiture bien entretenue et en bon état

et un conducteur éduqué qui sait ce qu'il faut faire. ,vhat, peut facilement éviter le Snake Oil Sam sous cette apparence.

Jusqu'où pouvez-vous aller si vous succombez à Snake Oil Sam ? Eh bien, me direz-vous, au moins j'aurai un nouveau...
une valve quadriphonique, ou un nouveau jeu de tir, ou n'importe quoi d'autre.
ce qu'il veut me faire. Quel mal y a-t-il à cela ? Lisez la suite.

Fraudes en matière de remplacement de pièces et de réparation

La caricature publiée dans *le WaU Street Journal* montre une scène dans un atelier de réparation automobile. Un homme affligé et bedonnant a une expression de consternation sur le visage en regardant son automobile de luxe, qui porte des plaques de médecin sur le pare-chocs avant. Le mécanicien lève les yeux du capot ouvert et, 1,vitl1 un évident sourire en coin, dit au docteur, "Il y a encore beaucoup de choses que nous ne savons pas sur les lève-soupapes,"

Personne n'a l'exclusivité du racket insaisissable et difficile à prouver que constituent les fraudes sur les pièces détachées et les pièces de rechange.
le corps de votre téléviseur, le corps de votre parabole, le corps de votre lave-vaisselle, y ou
Il existe des réparateurs peu scrupuleux qui, pour de l'argent, effectuent des réparations inutiles ou enlèvent de vieilles pièces pour les remplacer par de vieilles pièces remises à neuf, en vous facturant les nouvelles pièces. Comme le suggère la bande dessinée, la possibilité d'une intervention chirurgicale inutile existe, tout comme la possibilité de manigances dans les réparations automobiles.

Pour une étude approfondie de la question, *le Wall Street Journal a* envoyé une équipe de journalistes avec une voiture dont le fonctionnement avait été

trafiqué. Pour corriger le problème
le,m tout ce qui était nécessaire était le remplacement d'un très
pièce mineure et peu coûteuse. Les journalistes ont emmené la voiture *dans* plusieurs garages et ateliers de réparation pour obtenir des estimations sur le travail à effectuer. Les résultats ont été très variés, allant d'un mécanicien aimable qui était prêt *à* la réparer pour le prix d'une pièce de rechange à un atelier de réparation.

de la pièce seule, à des estimations exorbitantes allant jusqu'à 100 dollars. L'enquête a illustré deux faits importants de la vie d'aujourd'hui : premièrement, que de telles pratiques existent bel et bien et qu'elles sont peut-être plus répandues que nous le soupçonnons ; deuxièmement, qu'à moins d'être nous-mêmes des mécaniciens ou des techniciens, nous ne savons pas toujours quel commerçant ou réparateur nous donne l'heure juste. Entourés comme nous le sommes de gadgets et de bidules mécaniques, que devons-nous faire pour éviter les jeux d'aiguillage et les réparations inutiles qui peuvent nous être imposés par les constructeurs de véhicules.

le réparateur sans scrupules ?

Le domaine le plus facile à résoudre est sans doute le domaine médical : les enjeux sont importants et nous ne voulons certainement pas prendre le risque d'un diagnostic erroné. Si une intervention chirurgicale est recommandée et que vous pensez qu'il y a peut-être un léger doute sur le diagnostic, il est toujours sage de demander d'autres avis. Votre propre médecin pourrait en fait coopérer avec vous à cet égard, car la science médicale est encore en grande partie inexacte, et il pourrait souhaiter que son opinion soit renforcée ou qu'une opinion contraire soit émise afin que les responsables puissent se réunir pour trouver la meilleure solution possible. Oui, cela prendra du temps et probablement de l'argent pour obtenir ces autres avis, mais vous ne jouez pas avec un aspirateur.

Cependant, c'est une autre histoire quand il s'agit de transporter...

votre téléviseur de magasin en magasin pour savoir pourquoi l'image est à l'envers. Il y a une tendance naturelle à éviter de dépenser beaucoup de temps et de travail. Il est plus facile d'aller à l'endroit le plus proche qui semble capable de faire un travail raisonnablement bon et de dire : "Tiens, répare-le". Ou bien, vous êtes réticent à appeler une demi-douzaine de réparateurs chez vous pour diagnostiquer le cliquetis de votre lave-

vaisselle. Une bonne raison de cette réticence à obtenir des devis de réparation est que presque tous les réparateurs doivent facturer le temps qu'ils consacrent à l'estimation. S'ils ne le faisaient pas, ils seraient bientôt...

et vous seriez obligé de mettre votre appareil au rebut lorsqu'il cesserait de fonctionner (une pensée que vous avez sans doute souvent eue de toute façon).

Voici quelques réflexions qui devraient vous aider à vous prémunir contre ce genre de bêtises.

Connaissez votre garantie avant d'acheter. Quelle est la durée de la
couvre-t-il les pièces ? Combien de temps couvre-t-elle la main-d'œuvre ? Y a-t-il quelque chose que *vous* devez faire en matière d'entretien pour que la garantie soit maintenue ?
La garantie est en vigueur ? Y a-t-il quelque chose que vous puissiez faire
qui annulerait la garantie ? Dans le cadre de la garantie, où les réparations nécessaires doivent-elles être effectuées ? Chez le concessionnaire ? Dans une agence de service locale ? Chez le vendeur à domicile ?

Pour certains petits appareils, il peut être nécessaire que le revendeur renvoie l'article à l'usine pour réparation, avant ou après l'expiration de la garantie. Il est possible que ces réparations prennent un temps considérable et que vous deviez, en plus de payer les réparations, payer les frais de port aller-retour. J'espère que, puisque l'article est réparé par les personnes qui l'ont construit, vous obtiendrez un travail correct et dans les règles de l'art. Mais vous devez décider si le temps nécessaire et le coût en valent la peine, par rapport à l'achat d'un appareil qui peut être réparé sur place.

Qu'en est-il des contrats de service ? Certains constructeurs ou leurs concessionnaires proposent des contrats de service qui, moyennant une somme déterminée, vous protègent contre les coûts de réparation pendant une période d'un an en général. Cela en vaut-il la peine ? Cela dépend en grande partie du concessionnaire ou du fabricant qui propose le contrat.
Si sa réputation est satisfaisante pour vous, alors vous devez
être en mesure de procéder avec une con science claire,

mais néanmoins avec une certaine inité Que prévoit le contrat de service en ce qui concerne les pièces, la main d'oeuvre, les visites à domicile ? Les visites à domicile ? Un bon contrat de service est une protection contre la grosse panne.

mais il se peut qu'il n'y ait pas assez de réparations pendant la durée du contrat pour couvrir les petits problèmes que vous pouvez rencontrer. Vous pouvez être sûr que les fournisseurs qui proposent ce type de service

les contrats laissent suffisamment de place pour se couvrir sur la masse de contrats qu'ils rédigent. C'est comme une assurance. Les entreprises peuvent perdre une poignée de clients, mais elles compenseront la différence dans l'ensemble. Si vous avez tendance à vous laisser facilement déstabiliser et que vous êtes soucieux de maintenir un budget relativement équilibré sans trop de perturbations importantes, les contrats de service sont peut-être la meilleure solution pour vous. Si vous pensez que vous pouvez suivre le mouvement et que vous êtes prêt à prendre des risques quant à l'intégrité du fabricant, vous pouvez vous sentir plus à l'aise en évitant le coût d'un contrat de service.

Faire le travail : il va sans dire que le travail de la Plus vous en saurez sur l'objet à réparer, plus vous aurez *de* chances que le travail soit effectué efficacement et à un coût raisonnable. Si vous tombez sur un réparateur sans scrupules
réparateur et montrer votre ignorance, vous demandez encore plus d'ennuis.

Avant de faire venir le réparateur, si les travaux est à faire à votre domicile, apprenez quels seront ses tarifs. S'il facture à l'heure, quand l'horloge commence-t-elle à sonner ? Quand il quitte sa boutique ? Ou quand il se présente à votre porte ? Quand s'arrête-t-elle ? Quand il rentre dans son magasin ? Ou quand il quitte votre maison ? Quel est son taux horaire, et cela inclut-il tout le personnel ? S'il vous propose un tarif horaire, il se peut que ce soit uniquement pour le principal employé, et qu'il y ait un ou deux assistants en déplacement qui obtiennent un tarif horaire supplémentaire. Facture-t-il un supplément pour l'utilisation de certains équipements ? Assurez-vous de savoir exactement ce qu'il en sera. Sans vous compromettre, vous pouvez appeler un certain nombre de sociétés de réparation et déterminer les différences de tarifs. Gardez à l'esprit, bien sûr, que le taux horaire le plus bas ne permet pas nécessairement de faire le travail plus rapidement ou mieux. Un réparateur à 10 dollars de l'heure qui prend trois heures pour faire le travail n'est pas

une affaire, comparé à un homme à 15 dollars de l'heure qui peut terminer le travailen une heure. Les recommandations personnelles de

Ces entreprises sont toujours de meilleurs indicateurs de la personne avec laquelle vous souhaitez faire des affaires.

Quand le réparateur arrive, dites-lui les détails de l'opération.

symptômes aussi clairement que possible. Il n'est pas judicieux d'afficher et de proclamer votre ignorance, car même un travailleur honnête et avisé pourrait saisir l'occasion d'ajouter une demi-heure supplémentaire à sa visite s'il savait que vous ne feriez pas la différence. Si vous savez précisément quel est le problème, faites-lui savoir que vous le savez, ce qui réduira au minimum les risques d'erreur dans sa feuille de présence.

Il serait improductif de s'asseoir sur son épaule alors que

Mais vous devez rester à proximité, l'observer et lui poser les questions appropriées au fur et à mesure qu'il avance. De cette façon, vous pouvez minimiser le risque qu'un réparateur sans scrupules installe une pièce reconstruite au lieu d'une pièce neuve. Et vous pouvez également vous assurer qu'il ne vous facturera pas des réparations ou des remplacements qu'il n'a pas effectués, ou des remplacements qui n'étaient pas nécessaires. S'il prétend qu'une pièce est défectueuse, il devra la démonter et il devrait être en mesure de vous montrer qu'elle est très bonne.

rapidement et simplement ce qui ne va pas, et ce qu'il faut faire pour le réparer ou le remplacer. La pièce retirée doit vous être confiée afin que vous puissiez la revérifier auprès d'autres sources. De même, le récipient

dans laquelle la nouvelle pièce de rechange est livrée doit vous être confiée. La plupart des réparateurs légitimes le feront naturellement. Cependant, si un escroc veut vous vendre des pièces usagées, il les mettra dans des boîtes neuves et vous ne pourrez pas faire la différence à moins de les examiner soigneusement - et vous ne saurez probablement pas quoi chercher de toute façon. Quoi qu'il en soit, votre présence (bien que

discrète) pendant que le travail sur les tuiles se fait est un obstacle de plus à la tentation de jouer à des jeux.

Si le travail doit être effectué dans un atelier de carrelage, il est courant que

Les ateliers de réparation facturent des frais d'estimation de base, et vous pouvez vous attendre à ce qu'ils le fassent, à moins qu'il ne s'agisse d'un diagnostic plutôt simple et que l'employé soit de bonne humeur. Dans de nombreux cas, les frais d'estimation peuvent être inclus dans le prix global de la réparation si vous aimez le travail effectué dans cet atelier. L'estimation des réparations nécessaires sur les appareils électriques et électroniques est une tâche qui prend beaucoup de temps. De nombreux circuits doivent être vérifiés et revérifiés, ce qui peut prendre plusieurs heures, selon la complexité des appareils.

Pour votre protection, un bon atelier indiquera quelque part sur sa fiche technique ou son récépissé qu'il n'effectuera pas de travaux d'un montant supérieur à X dollars sans vous contacter au préalable. Cela signifie simplement qu'une fois que le réparateur est entré dans les entrailles de l'appareil, il ne peut pas le réparer.
de la machinerie et qu'il estime que le travail en question sera
dépasse une somme déterminée (disons 20 ou 25 dollars), il ne le fera pas sans vous contacter au préalable. Vous avez ainsi l'assurance que votre facture ne dépassera pas ce montant sans votre autorisation. Vous pouvez avoir envie de mettre une somme plus importante que celle proposée par le magasin. Bien. Si vous ne demandez pas, vous n'obtenez rien.

\ Quelle protection avez-vous s'il vous appelle et vous dit
que les travaux de réparation pourraient coûter 50 $ et qu'il veut votre autorisation pour les effectuer ou que vous lui disiez de ne pas les effectuer. Il vous a mis dans tous vos états, n'est-ce pas ? Votre machine, ou quoi que ce soit d'autre, est en mille morceaux sur son établi, et soit vous le croyez sur parole et allez de l'avant avec les réparations, soit il la remonte, vous facture le travail effectué jusqu'à présent, puis l'emmène ailleurs en espérant obtenir une meilleure offre.

Alors, que faire ? C'est ici que la bonne foi, la

connaissance des personnes avec lesquelles vous traitez et le travail personnel vous seront utiles. S'il y a beaucoup de travail à faire, il peut être utile d'aller au magasin pour que le réparateur puisse vous expliquer plus en détail ce qu'il faut faire.

ce qu'il recommande. S'il n'est pas en mesure d'offrir une explication sensée, il est préférable qu'il remballe. S'il s'agit d'un ouvrier légitime et honorable, il devrait être en mesure de vous donner une explication adéquate sur le travail nécessaire, et pourquoi.

Si vous n'obtenez pas un devis à l'avance, et si vous n'avez pas de protection par écrit pour savoir jusqu'où il peut aller dans les dépenses de réparation sans vous contacter, vous risquez d'avoir des problèmes,

À ce stade, vous vous demandez peut-être : " Pourquoi ?

Devrions-nous, dans l'Amérique d'aujourd'hui, avoir à nous soucier de ce genre d'artistes gitans ? Pourquoi, en premier lieu, les objets que nous achetons ne peuvent-ils pas survivre sans avoir besoin de telles réparations ? Et, si des réparations sont nécessaires, pourquoi ne pouvons-nous pas avoir pleinement confiance dans les personnes qui les effectuent ?"

De bonnes questions. La réponse à la première - pourquoi les choses ne sont-elles pas faites pour ne pas avoir besoin d'être réparées - est que tout ce qui est conçu par des humains, fabriqué par des humains, utilisé par des humains, est soumis à ces trois étapes à la fragilité humaine. C'est un problème qui n'a pas encore été résolu, et qui ne le sera pas dans ce livre. Quant à la deuxième question, si vous pouvez supposer sans risque que la grande majorité des gens sont honorables, vous pouvez aussi supposer sans risque qu'il y en a une poignée qui vous escroquera pour un dollar supplémentaire dès qu'ils le pourront. Je ne peux pas changer le système - je peux seulement vous montrer comment éviter de vous faire prendre par les petits pièges qui existent. Oui, c'est dommage, mais nous devons prendre sur nous de nous protéger sur le marché contre cette petite minorité d'escrocs. C'est le nom du jeu, purement et simplement. L'alternative, poussée à l'extrême, serait que le gouvernement contrôle tout. Mais qui peut dire que ces contrôles gouvernementaux fonctionneraient correctement ?

Rackets de vente d'automobiles

Après avoir lu la section précédente sur les tactiques d'appât et de changement de fournisseur, vous savez maintenant qu'il faut éviter de telles tactiques lorsque vous voyagez.

sur le marché de la voiture. Mais que peut-il vous arriver d'autre ?

Le vieux tacot est à bout de souffle, alors vous vous mettez en quête d'une nouvelle voiture, avec soin et prudence. Avant de partir, vous prenez la précaution de vérifier auprès de vos amis la réputation des différents concessionnaires automobiles. Vous vous rendez également à votre kiosque à journaux pour y trouver les magazines les plus récents qui contiennent des reportages, des commentaires et les fourchettes de prix des différents modèles. Vous avez rendu visite à votre banquier pour déterminer les modalités de financement possibles. Vous avez demandé à votre banquier de vous donner une indication, à partir du guide des prix des voitures d'occasion qu'il possède, de la valeur d'échange probable de votre vieux tacot. Vous avez soigneusement réfléchi avec les autres membres de votre famille à la fourchette de prix de la voiture que vous pouvez vous permettre - combien d'argent vous voulez investir dans le transport et combien d'argent vous voulez investir dans des fioritures telles que des roues en aluminium, des toits en vinyle et d'autres options qui ne servent à rien.

Vous êtes maintenant prêt à faire des essais de conduite et à comparer les prix. Mais êtes-vous prêt ?

Vous avez visité trois magasins, et vous avez une liste détaillée de ce que chaque concessionnaire vous a offert - le prix de la nouvelle voiture, moins la valeur de reprise de la voiture d'occasion, plus les taxes, les frais d'immatriculation et les autres extras qui pourraient être inclus. Vous avez déterminé comment fonctionne le service après-vente de chaque concessionnaire. Des véhicules de prêt sont-ils disponibles ? Peut-il offrir un service de ramassage et de dépôt ? Vous commencez à vous concentrer sur une gamme de prix et un modèle. Puis vous décidez de visiter une dernière salle d'exposition pour laquelle vous avez vu beaucoup de publicité.

Un jeune homme agréable vous prend sous son aile et

vous propose d'essayer le modèle que vous avez choisi. Pendant que vous conduisez, vous êtes très impressionné par l'honnêteté et la franchise de ce jeune homme sympathique, et vous êtes particulièrement fasciné lorsqu'il vous propose de tester le modèle.

que la valeur de reprise de votre vieux tacot pourrait être de 500 $.
Plus que les autres dealers qui vous ont cité. "Ah bon ?"

Vous êtes tout ouïe. Il vous explique que le stock de voitures d'occasion de ce concessionnaire est dangereusement bas, et le concessionnaire ne peut pas satisfaire ses acheteurs de voitures d'occasion aussi bien qu'il le voudrait ; il propose donc de meilleures offres sur les valeurs d'échange pour constituer le stock de voitures d'occasion. De plus, le jeune homme vous confie qu'il pense que le concessionnaire a surfacturé trop de clients et qu'en tant que jeune homme brillant et honnête, il n'aime pas que les gens soient lésés. C'est pourquoi, vous dit-il, il va prendre sur lui de veiller à ce que vous, mes chers amis, obteniez la meilleure offre possible, et le patron ne verra pas la différence.

De retour à la salle d'exposition, Lie vous emmène dans son petit bureau et s'assoit pour discuter. Au cours de votre conversation, il s'est fait une assez bonne idée de l'écart de prix que vous êtes prêt à payer chez les autres concessionnaires. Mais il ne dit pas qu'il le sait. Vous avez examiné d'autres offres, et pour l'instant vous pensez pouvoir conclure un marché avec 2 5 à 2 700 dollars en espèces, plus votre reprise, Tout ce qui dépasse les 2 700 dollars pour un équipement égal ne vous intéresse pas, mais tout ce qui est inférieur à 2 500 dollars pour un équipement comparable vous intéresse.
L'équipement semble être une bonne affaire.

Le jeune homme fait un bref calcul, puis lève les yeux vers vous, avec un sourire. "Si j'arrive à faire en sorte que le patron soit d'accord pour un accord qui prendrait 1800 $ plus votre reprise, -.voulez-vous signer le contrat ce soir ?"

Mille huit cents dollars ! Vous étiez prêt à payer jusqu'à 2 500 $ pour la même voiture dans une autre salle d'exposition. Bien sûr, vous seriez prêt à accepter le marché à 1 800 $ si le patron est d'accord. Le vendeur bien formé remarque votre enthousiasme et poursuit.

"Ecoutez," dit-il, "le patron n'aime pas que je vienne le voir avec des propositions d'affaires à moins d'être sûr que le client acceptera l'affaire. Il n'aime pas marchander dans tous les sens. Ça lui fait perdre beaucoup de temps et...

votre temps, et son temps est de l'argent. S'il sait qu'il a un
S'il conclut un accord dès le départ, cela signifie qu'il gagne du temps et qu'il vous fera un meilleur prix. Laissez-moi faire ceci : je remplis le contrat en indiquant une différence de 1 800 $ et vous me donnez un chèque de bonne foi de 50 $. De cette façon, il sait qu'il a un accord ferme s'il signe le contrat. S'il n'accepte pas l'accord, il ne signe pas le contrat, et vous n'avez aucune obligation, car vous seul l'avez signé, pas lui. S'il n'accepte pas, 111 vous rendra le contrat et votre chèque et vous pourrez les déchirer. *Qu'est-ce que tu as à perdre ?"*

Vous n'avez rien à perdre, oz', pensez-vous. Vous êtes assis là à vous demander comment dépenser les 700 $ que vous avez économisés, et vous avez hâte d'être au volant de la nouvelle voiture qui n'est qu'à une signature. Vous revoyez ce que le vendeur a dit. Il a raison. Si l'acheteur ne signe pas le contrat, ce n'est pas un contrat valide. Le pire qui puisse arriver, c'est qu'ils se révèlent être une bande de malfrats, et qu'ils courent encaisser votre chèque. Mais les banques sont fermées, et demain matin, à la première heure, tu peux te rendre à ta banque et faire opposition. Cependant, ils n'oseraient pas le faire parce qu'ils savent que vous les poursuivriez pour avoir encaissé à tort un chèque qu'ils n'avaient pas le droit d'encaisser, puisque le contrat n'a pas été consommé.

"Ok", vous dites, "remplissez le contrat et je le signe".

Il quitte la pièce avec le contrat signé et le chèque, et vous et votre conjoint vous asseyez et ricanez sur l'énorme affaire que vous faites. "J'aurais accepté un contrat de plus de 2 500 $ sur-le-champ", dites-vous. "Bon sang, on a fait une bonne affaire." Ce petit bout de larcin qui existe en chacun de nous, et qui est la pierre de touche *que recherche* Snake Oil Sam, est apparu.

Vous vous asseyez et attendez pendant dix, voire vingt minutes. Vous vous impatientez un peu car vous voulez que le contrat revienne signé par le propriétaire, afin que vous puissiez

sautez dans votre nouveau "Super-Zoomer-Special" et partez, avant qu'ils ne réalisent à quel point vous les avez pris.

Au moment où vous êtes à bout de patience, le jeune homme passe la tête par la porte, vous sourit et vous dit : "Je pense que tout va bien se passer. Je vais emmener la voiture au service après-vente et la préparer pour vous afin que vous puissiez la ramener chez vous ce soir si vous le souhaitez."

Votre moteur s'emballe, et vous vous penchez en arrière pour attendre encore un peu. Dix autres minutes passent, et un homme plus âgé entre dans la pièce. Il a l'air très bienveillant et vous dit qu'il est l'assistant du patron. Très compréhensif, il comprend que vous êtes impatient de monter dans cette nouvelle voiture, mais, explique-t-il, il semble y avoir un problème. L'agréable jeune homme qui vous a tant séduit, semble faire un travail absolument nul pour le concessionnaire. Il fait des erreurs dans ses devis et essaie de réduire les prix à un niveau inférieur à celui que le concessionnaire peut se permettre. Il est fort probable que le jeune homme n'a pas l'étoffe de ce genre d'entreprise, bien que le concessionnaire soit très gentil avec lui en raison de son attitude agréable et de ses bonnes relations avec les gens.

En fait, dans votre cas particulier, il semble qu'il se soit trompé d'un bon millier de dollars. Il a largement surestimé la valeur de votre reprise et a beaucoup trop réduit le prix de la nouvelle voiture. "Nous aimerions vous avoir dans cette voiture, parce que je sais que vous voulez l'avoir", dit le nouveau vendeur, "mais nous devons parler d'une différence de reprise de 2800 $pas de 1800 $".

"Tout d'abord, poursuit le vendeur, nous n'avons même pas fait d'essai avec votre voiture d'échange. Donnez-moi les clés pour que notre atelier puisse la vérifier et vous donner un prix d'échange correct. "Vexé, vous lui remettez les clés et il disparaît avec elles.

Vous êtes confus et déçu. Vous savez que vous voulez

récupérer le contrat et vérifier, et bien que certains sus-

Snake Oil Sam's Stupendous Side Show (en anglais)

Même si vous commencez à avoir des doutes, il y a encore une lueur d'espoir de pouvoir corriger cette erreur et d'obtenir l'accord que vous souhaitiez. Vous et votre conjoint(e) discutez de la question dans l'intimité de la salle de fermeture et convenez provisoirement que si vous pouvez conclure un accord entre 1 800 et 2 500 dollars, vous accepterez peut-être quand même, car il sera meilleur que tous les autres accords que vous aviez conclus. Le deuxième vendeur réapparaît momentanément avec votre contrat, qu'il vous remet, et vous le déchirez. Vous demandez : "Où est le chèque ?". Il a l'air un peu désemparé et pense qu'il doit être dans le bureau du patron. "Ne vous en faites pas", dit-il. "Je vais le chercher pour vous dans quelques minutes."

"À propos de cette affaire," commence-t-il. "Le patron pense que la différence de 2 800 $ est équitable, mais après tout ce que vous avez fait ce soir, il pourra peut-être faire mieux quand le rapport sur la reprise reviendra." Maintenant il commence à moudre. "Si je pouvais vous l'avoir à 2 500 $, vous accepteriez l'offre tout de suite ?" C'est le même discours que le jeune homme vous a tenu, mais avec 700 $ de plus. Mais cela fait maintenant presque une heure que vous êtes là, et vous commencez à être fatigué.

"2200 et pas un centime de plus", vous concédez finalement. Il est en train de gagner. Vous commencez à vous demander où sont passées les clés de votre vieille voiture et quand ce type va se *bouger le* cul et vous rapporter votre chèque de 50 dollars. Il continue à moudre... Tu lui dis finalement qu'il vaut mieux rentrer chez toi et parler de tout ça avant de prendre une décision. Vous lui demandez de vous rendre votre chèque et vos clés. Il promet qu'il va essayer de les retrouver tout de suite et quitte la pièce. Le refus est tendu, mais vous sentez qu'il y a une chance que vous puissiez obtenir le contrat pour 2 200 $, ce qui représente tout de même une économie de 300 $ par rapport à la meilleure offre suivante. Vous en discutez

avec votre conjoint et décidez que, depuis le temps que vous êtes ici, vous pouvez faire des économies.

On pourrait tout *aussi bien* rester un peu plus longtemps et espérer que l'affaire se conclue au niveau de 2 200 $.

Le vendeur numéro 3 arrive quelques minutes plus tard. Ce type est sous pression jusqu'au bout. L'heure avance et vous êtes de plus en plus fatigué. Ce type fait pression sur lui pour vous faire signer un contrat à 2 600 $, ce qui, comme il le dit, "est le mieux qu'il puisse faire".

Puis vient le clou du spectacle. Alors que vous réclamez une nouvelle fois votre chèque et vos clés, il revient d'une rapide recherche pour vous informer tristement que le gitl du bureau est parti pour le...
la nuit et le chèque a été enfermé dans la caisse de l'hôtel. "Ne vous inquiétez pas, il est en parfaite sécurité. Si nous ne concluons pas l'affaire ce soir, vous pourrez revenir et récupérer
le matin. "-

De plus, l'expert en voitures d'occasion est également parti pour la nuit, et pensant que votre ancienne voiture a été acceptée en reprise, il l'a garée dans le parking et a enfermé les clés dans son bureau. "Ne vous inquiétez pas, dit le vendeur, nous pouvons vous raccompagner chez vous ce soir et venir vous chercher dans l'après-midi.
pour récupérer votre vieille voiture. Je vous assure qu'il n'y a absolument aucun problème. Maintenant, à propos de ce marché. "

La vieille tentative de l'université : "Ecoutez, les gars, je sais qu'il se fait tard, et je veux sortir d'ici autant que vous. Laissez-moi vous demander ceci : si je peux faire signer cette chose maintenant pour 2 500 $, vous l'accepterez et nous irons tous boire un verre ?". La résignation s'installe et vous acceptez le marché ; après tout, c'est toujours aussi bien que la meilleure offre que vous avez eue ailleurs. Il part une dernière fois et revient en disant qu'il a eu une sacrée bagarre avec le patron entre le moment où il est parti et celui où il est revenu.
2 500 $ et 2 600 $, alors "pourquoi ne pas partager la

différence et se contenter de 2 55 $".

Las, vous prenez votre stylo.

Loin d'être une fable, cet incident peut se produire avec une certaine fréquence chez certains types de concessionnaires automobiles. Il combine les quatre types les plus courants de

des tactiques de vente qui ont valu une mauvaise réputation à un petit segment de l'industrie automobile :

1. *Le highball. Il s'*agit d'une astuce courante qui consiste à ce que le vendeur cite, sans réfléchir, une valeur de reprise de votre ancienne voiture beaucoup plus élevée qu'il n'est raisonnable de le croire. En effet, cela semblait trop beau pour être vrai, ce qui fait que l'acheteur a l'impression d'avoir été trompé.
la première fois que l'on tire fortement sur les cordons de la bourse. À l'opposé du highball, le vendeur regarde le prix affiché sur la voiture et suggère spontanément que "nous pourrions conclure un accord pour, disons, 500 dollars de moins que le prix affiché". La tactique évidente ici *est* de vous faire croire que vous allez obtenir une meilleure affaire que vous ne le pensiez, et le but est de vous faire entrer dans la salle d'exposition où ils peuvent commencer à exercer une pression.

2. *L'opération "T.O." ou Take-Over.* Il s'agit d'un stratagème par lequel une succession de vendeurs, allant de la pression la plus faible à la pression la plus forte, se relaient pour travailler sur vous. Le premier est chargé de vous amadouer. Ensuite, le travail est repris par un vendeur plus dur, et ainsi de suite jusqu'à ce que le closer prenne le relais. Ce processus est conçu pour user progressivement de votre résistance. Le travail du premier vendeur a été accompli lorsqu'il vous a fait asseoir dans le bureau de fermeture, non seulement dans l'envie d'acheter, mais avec un désir furieux d'acheter, bien qu'à un prix qui ... se révélera plus tard impossible. Les étapes intermédiaires menant à la signature finale ont toutes été soigneusement conçues et calculées sur la base des éléments suivants :

3. *La salle de fermeture sur écoute.* À moins que vous ne soyez un Sherlock l-Iolmes junior, vous ne serez probablement pas en mesure de déterminer si la

pièce est sur écoute ou non. Il s'agit en effet d'une astuce sournoise, qui n'est généralement pas employée par une entreprise légitime.

Mais vous ne savez jamais à quoi vous attendre. En écoutant vos conversations, le vendeur sait exactement où sont vos points faibles et jusqu'où il peut vous mener. S'il constate que vous êtes très sensible et que vous avez une forte résistance à la vente, il peut toujours s'appuyer sur les éléments suivants :

4. *Le truc du chèque qui disparaît,* ou le "les clés sont enfermées pour la nuit". Ce stratagème est la goutte d'eau qui fait déborder le vase. En prétendant avoir "égaré" un objet de valeur, tel qu'un chèque ou des clés de voiture, ils vous clouent au pilori jusqu'à ce que votre résistance finisse par céder. La meilleure façon d'éviter d'être piégé de cette manière est de ne pas faire de chèque et de rester à l'écart pendant qu'ils testent votre voiture d'échange.
pour que vous puissiez garder les clés jusqu'à ce qu'un accord soit conclu ou...
pas fait.

Si vous repérez l'une de ces tactiques en action, vous pouvez être relativement sûr qu'il s'agit d'une opération à haute pression.
qui pourrait vous amener à signer un contrat que vous n'auriez pas signé autrement. Même si, dans le cas ci-dessus, vous pensiez vous en tirer pour seulement 50 dollars de plus que la meilleure offre suivante, ce n'est pas nécessairement le cas. Si vous étiez retourné chez les autres concessionnaires pour un suivi de l'affaire...
Même si l'on vous a proposé une offre apparemment plus avantageuse dans ce magasin de **T.O.**, ce moment d'hésitation et une deuxième série d'appels d'offres ont été nécessaires.
En faisant des achats le lendemain, vous auriez pu faire une meilleure affaire chez un autre concessionnaire. La sensibilisation et la volonté d'éviter les tactiques douteuses lorsque vous les repérez sont vos meilleures armes, même lorsque vous achetez une voiture.

Probablement qu'une grande partie de cette pratique sournoise ne serait pas...
si ce n'était de la vieille habitude de marchander les

automobiles. On ne marchande jamais ses provisions dans un supermarché ou un costume dans un magasin. Mais avec les automobiles, il est évident qu'il y aura du marchandage dans les deux sens. Qui a commencé ? Personne

Cela remonte à l'époque d'Abdul, le marchand de chameaux. Quoi qu'il en soit, c'est une réalité de la vie dans l'achat d'une voiture, et aussi longtemps que les concessionnaires annoncent qu'ils peuvent "vous faire la meilleure offre", vous pouvez aussi bien sortir et essayer de vous adapter au système, plutôt que d'essayer de le combattre.

Vous pouvez éviter d'être trompé par les autres, mais il n'est pas toujours aussi facile d'éviter d'être trompé par vous-même. Si vous vous laissez aller à penser que vous vous en prenez au concessionnaire, comme dans le cas ci-dessus, vous ne faites que vous mettre en danger. Le concessionnaire vend des centaines de voitures chaque semaine ou chaque mois ; vous n'en achetez qu'une toutes les quelques années. Il en sait beaucoup plus que vous sur les astuces de négociation et de conclusion d'un accord. Il a droit à une rémunération équitable pour tout travail qu'il effectue. Cela ne lui donne pas nécessairement le droit de profiter de vous. Tout cela nous ramène à ce qui a été répété tant de fois : sachez à qui vous avez affaire. Rien ne peut remplacer une réputation d'intégrité.

Régimes de veuvage

Ces derniers sont parmi les plus insidieux, car ils s'attaquent aux personnes dans leurs moments les plus faibles et les plus vulnérables. Voici un exemple typique.

On frappe à la porte d'une veuve récemment endeuillée. Un homme gentil, à l'air aimable, se tient devant la porte et commence par exprimer sa profonde sympathie à la femme, qui lui explique, dans des mots soigneusement contrôlés, presque étouffés par l'émotion, que peu de temps avant le décès de son cher mari, "il avait commandé un *exemplaire* de cette magnifique Bible familiale reliée en cuir et gaufrée à l'or. Il voulait que ce soit une surprise, c'est probablement pour cela qu'il ne vous en a pas parlé. Il a versé un acompte de 5 $ et seul le Seigneur savait alors qu'il ne serait pas là pour payer le solde et prendre

livraison de la 13ible. Bien sûr, vous comprenez que je ne suis moi-même qu'un pauvre homme, qui travaille pour gagner sa vie, et que nous avons votre Bible prête à l'emploi.

avec votre nom estampillé sur la couverture. Mais je dois récupérer les 20 dollars restants sur le solde."

Si la pauvre femme a encore un peu d'assurance après ce discours, elle peut essayer de trouver une copie du contrat ou du reçu auquel le vendeur a pu faire référence. Bien sûr, elle ne la trouve pas. Désemparée, la veuve remet les 20 dollars, reçoit sa bible (qui peut valoir jusqu'à 10 000 euros) et s'en va.

1 ou 2 dollars), et le magouilleur est en route pour la prochaine victime. Et où trouve-t-il de telles victimes ? Dans la page nécrologique du journal local, tous les jours de la semaine. Les bibles ne sont qu'un des objets utilisés dans de telles attaques. Les bijoux sont un autre article courant, qui peut atteindre des sommes considérables.

Un autre stratagème couramment utilisé sur '1-vido,vs est la vente de "souvenirs" tels que des copies de la notice nécrologique, plastifiées. Il s'agit d'un article dont la valeur est, au mieux, discutable, mais pour lequel la personne endeuillée semble être prête à payer beaucoup d'argent, pour des raisons qu'elle ne pourra pas expliquer quelques semaines ou quelques mois après que son deuil se sera estompé.

Bien plus importants dans les systèmes de veuvage sont les jeux d'argent perpétrés par des "conseillers" sans scrupules qui tentent de s'emparer d'un patrimoine important sur lequel une veuve peut être assise et qui n'a pas la moindre idée de ce qu'il faut en faire (voir "Les merveilleux magiciens de Wall Street" dans la première partie).

Les femmes peuvent être plus sensibles aux ruses de Snake Oil Sam que le reste de la population. Dans leur deuil, elles ont tendance à être un peu déconnectées de la réalité, à rechercher le réconfort et, sans les conseils de leur mari, elles sont souvent naïves face aux méfaits du monde. Cela fait d'elles des proies faciles pour l'huile de serpent.

Sam. Toute femme récemment endeuillée ferait bien de soumettre toutes les questions d'argent à l'avocat de la

famille, à un parent ou à un ami capable de résoudre ces problèmes.

Peu à peu, le deuil se termine et la veuve reprend le cours normal de sa vie. Elle se sent seule, peut-être plus crédule que jamais, et cherche encore du réconfort. Ces élans l'entraînent dans certains des pièges les plus étranges auxquels les veuves semblent particulièrement sensibles.

Leçon de danse Raquettes

Comme c'est le cas pour de nombreuses entreprises de Snake Oil Sam', les rackets de dancing les son semblent fluctuer par cycles. Il y aura une vague de rapports émanant de diverses agences de consommateurs et de gouvernements sur ces ex-ploits ; puis ils sombreront sous la surface, probablement en gardant leur nez propre ou en gardant leurs victimes silencieuses, jusqu'à ce qu'une autre vague de plaintes apparaisse.

Lorsque des pratiques trompeuses et mensongères dans le domaine des cours de danse sont portées à la connaissance du public, elles sont souvent ridicules dans leurs détails. Il est fréquent que des veuves âgées s'engagent à suivre 1 000 ou 2 000 heures de cours de danse...

. l'instruction, et les contrats de financement qui prévoient le paiement de 5 000 $ et plus. Pour l'amour du ciel, dites-vous, après avoir fait quoi que ce soit pendant 1 000 heures, il est impossible que l'on puisse encore considérer que vous prenez des leçons. À ce moment-là, vous êtes un expert en la matière. Alors pour quoi payez-vous ? Un compagnon ? Pour flatter votre ego ? Un moyen d'éviter la solitude ? Seules les victimes le savent, et il y a plus de chances qu'elles préfèrent ne pas en parler.

Les plaintes courantes dans le domaine des cours de danse impliquent généralement l'utilisation de moyens de pression élevés pour inciter une personne à signer un contrat prévoyant plus de services et plus d'argent que ce qui est possible pour l'activité en question. Dans certaines circonstances de pression, la victime peut ne pas être consciente de la durée ou du coût du contrat.

D'un autre côté, certaines pauvres âmes, désespérées par la solitude, peuvent penser qu'elles ont fait la meilleure affaire du monde en étant

d'aller dans un environnement agréable quelques soirs par semaine, de danser et de s'amuser avec des personnes jeunes et pleines de vie qui sont "leurs amis". Et si vous dites à une telle victime, "Maman, tu aurais dû mettre tout cet argent dans des fonds communs de placement au lieu de faire quelque chose de fou comme ça !". Marna pourrait vous répondre : "Ne sois pas bête, je ne me suis jamais autant amusée de ma vie !". Allez discuter avec elle sur ce point.

Les sollicitations pour des cours de danse se font souvent par téléphone. Une voix agréable vous annonce que si vous répondez à une question simple, vous pouvez "gagner" tant d'heures de cours de danse gratuits dans tel ou tel studio. Ce stratagème est en soi décevant, car personne ne "perd" vraiment autant d'essais. La leçon gratuite n'est généralement qu'un moyen de faire entrer votre corps dans le magasin, où l'on peut vous proposer un programme à long terme.

Les cours de danse peuvent être une activité des plus agréables.

la facilité qui s'ensuit pour prendre du plaisir à danser peut être encore plus agréable. Si les cours de danse figurent sur votre liste de choses à faire, vous pouvez simplement passer quelques coups de téléphone aux différents studios répertoriés dans votre région, déterminer les programmes de cours qu'ils proposent et faire votre choix. Vous pouvez vous attendre à ce qu'on vous propose davantage de services une fois dans le studio, mais il n'y a aucune raison pour que vous ne puissiez pas obtenir un programme assez décent de pas de danse moderne de base en un temps relativement court. Vous pouvez probablement éviter la voie de l'école de danse si vous gardez un œil attentif sur les programmes de cours de danse qui pourraient être proposés par diverses églises, écoles ou autres groupes communautaires dans votre région. Ces cours coûteront probablement beaucoup moins cher, et vous aurez peut-être le plaisir de rencontrer des gens différents.

Peut-être que la manière la plus simple de toutes, bien qu'elle ne soit pas qµite comme professionnel, est de demander à un ami ,vqui est un bon danseur de passer quelques heures avec vous pour vous apprendre les pas de base. *Si,* après quelques essais et erreurs sur cette base, vous êtes intimement convaincu que vous avez deux pieds gauches et que vous n'avez qu'un pro.

peut vous aider, alors vous pourriez explorer plus sérieusement les offres des studios.

Concours fictifs

Je viens de t'entendre dire, il y a quelques paragraphes, "Il pense que les leçons de danse sont les seules choses offertes par ces gimmicks de concours fous ? Il a une autre idée en tête !"

Si vous ou moi avions un dollar chaque fois qu'on nous propose un de ces concours, nous pourrions probablement nous offrir une belle semaine de vacances à Hawaï. Après avoir entendu suffisamment d'annonces de concours, on en conclut inévitablement que les promoteurs ont l'impression d'avoir un produit qu'ils ne peuvent pas vendre légitimement, et qu'ils essaient de convaincre leurs victimes qu'ils leur donnent quelque chose pour rien, dans l'espoir qu'elles verseront un peu d'argent pour compenser la différence entre la "gratuité" et le coût total...

Les machines à semer semblent être l'une des plus courantes.

Il s'agit d'appareils vendus par le biais de concours bidon, et ils sont typiques de tous les autres, y compris les terrains, les maga zines, les leçons de danse et le reste de la gamme.

Il existe deux types d'emplacements de base : l'un, dans lequel

vous devez faire quelque chose pour "gagner" ; et deux, dans lesquels vous "avez peut-être déjà gagné".

"Bonsoir, **Monsieur** Rosefsky, j'appelle pour l'Association américaine de service aux consommateurs (un bon nom pour gagner votre confiance, n'est-ce pas ?) et votre nom a été choisi au hasard pour participer à un nouveau test d'arnaque passionnant. **Si** vous pouvez répondre à une question parmi trois catégories, vous pouvez gagner un prix de valeur. Souhaitez-vous

de faire un essai ? (Je n'ai pas vraiment besoin de répondre, car elle lit un script et ne m'entendrait pas si je répondais de toute façon). C'est bien ; maintenant,

dans laquelle de ces trois catégories voulez-vous choisir ? La musique,
la géographie, ou le sport ? (Maintenant, elle a Q mettre clo,vn le
script pendant quelques minutes pour entendre ma réponse. Je peux vraiment

Je l'embrouille si je fais semblant de ne pas l'avoir entendue et que je lui demande, par exemple, l'heure qu'il est. Cela l'oblige à revenir au début du script et à tout recommencer. Mais pour des raisons de concision, disons que je choisis

ct ID\lS- lC. ")

"Musique ; c'est bien. Maintenant, écoutez attentivement. Voici votre question. Une certaine chanson a été rendue célèbre il y a quelques années par Tony Bennett. Pouvez-vous compléter le titre de cette chanson ? "J'ai laissé mon oreille à... ... ? "

"YaJ.drna, Washington", je réponds avec un éclair de brillance. Il y a quelques instants de silence de l'autre côté.

au bout de la ligne pendant qu'elle vérifie sa feuille de réponses.

"Non, M. Rosefsky, je suis désolée, mais ce n'est pas la bonne réponse. Cependant, je viens de vérifier avec mon superviseur, et il a dit que tous les concurrents de ce soir auront une seconde chance s'ils ratent la première. Quelle catégorie voulez-vous choisir maintenant, le sport ou la géog raphie ? (Et puis zut, donnons une chance au sport).

"Sports, ok. C'est un peu difficile, alors écoutez bien. Willie 1-fays était un joueur vedette d'une équipe appelée les San Francisco Giants. "Pour quel sport Willie Mays et les San Francisco Giants sont-ils connus ?"

"Combien de chances j'ai ?"

"Une seule, alors réfléchis bien."

"Mise en conserve des pois", ai-je lâché, pensant par erreur aux Jolly Green Giants, pour lesquels Willie n'a jamais joué.

"Non, je suis désolée, vraiment désolée. Voulez-vous essayer de deviner

la réponse à la première question ? 1 Left My Hear t En...

"Shreveport, Louisiane ?" J'essaie. Encore une fois, silence au bout du fil, suivi d'un dernier essai d'un

superviseur des plus bienveillants.

"La dernière catégorie est la géographie. Maintenant, s'il vous plaît, M. Rosefsky, essayez un peu plus, parce que c'est votre dernière chance. Prêt maintenant ? Dans quel état est située la ville de San Francisco ? Indice : c'est l'état le plus peuplé du monde.

l'Union et elle est située sur la côte ouest des États-Unis."

"Kentucky !" Je réponds avec con£dence et auteur ité. "San Francisco est situé dans le Kentucky." "Non, je suis vraiment désolé."

"Qu'est-ce que tu veux dire, tu es vraiment désolée ? Êtes-vous en train de me dire que San Francisco *n'est pas* situé dans le Kentucky ? J'ai une carte juste devant moi qui montre que San Francisco *est* situé dans le Kentucky, et si vous me traitez de *menteur,* vous feriez mieux de me passer votre supérieur au téléphone, car... cause....."

Quelques instants de silence sur la ligne.

"J'ai de bonnes nouvelles pour vous, M. Rosefsky. J'ai discuté de la question avec notre superviseur, et il a dit que si vous avez une carte qui montre que San Francisco est à Ken Tucky, alors nous n'allons pas discuter avec vous. Félicitations ! Vous avez gagné !"

Et qu'est-ce que j'ai gagné ? J'ai gagné un bon d'achat absolument gratuit d'une valeur de 200 dollars pour l'achat d'une toute nouvelle machine à coudre Spaghettini-Muzzarella touch-and-go auto matic zig-zag, fabriquée à Tahvan. Un représentant viendra chez moi le lendemain avec mon coupon pour m'expliquer comment je peux récupérer mon prix.

Il va sans dire que tout le monde est un "gagnant" dans le domaine de l'éducation.

des concours comme celui-ci. Le seul problème, c'est qu'ils n'ont rien offert. Le coupon de réduction de 200 dollars pour la machine à coudre Spaghettin i-Muzzarella signifie que j'ai la possibilité d'acheter une machine à 100 dollars pour 300 dollars parce qu'ils l'ont vendue 500 dollars et m'ont donné un crédit de 200 dollars avec le coupon de réduction. Des stratagèmes plus astucieux peuvent consister à me donner la machine entière gratuitement, à condition que j'achète l'étui dans lequel elle est rangée, qui coûte plus cher - et vaut plus

cher - que la machine elle-même.

Comment, à notre époque, vous pouvez vous demander comment les gens peuvent tomber pour de telles choses ? Très facilement. Regardez l'exemple plutôt absurde ci-dessus, et vous verrez ces mêmes

Les vieux schémas ressortent clairement : confiance ; "qu'est-ce que j'ai à perdre" ; "peut-être que je vais vraiment obtenir quelque chose pour rien".

Comment éviter de se faire piéger par de telles promotions ? Il y a un moyen très simple. Si vous regardez votre téléphone sans le récepteur, vous remarquerez qu'il y a deux petits boutons qui dépassent de la base, où le récepteur repose normalement. Lorsque ces boutons sont enfoncés à fond, une charge électrique *se* termine, ce qui annule les connexions entre vous et l'appelant. C'est ce qu'on appelle un bouton de raccrochage. Il fonctionne. Essayez-le.

Le type de concours "vous avez peut-être déjà gagné" arrive généralement par l'intermédiaire d'un agent autorisé du gouvernement des États-Unis : votre facteur. Ces dernières années, ces concours ont fait l'objet de critiques de la part d'agences fédérales et étatiques pour leurs pratiques trompeuses. Parmi ces pratiques trompeuses, on trouve le fait de ne pas avertir les participants du concours des chances qu'ils ont de gagner et le fait de ne pas attribuer tous les prix "offerts". Les sociétés qui proposent ce type de concours se défendent de cette dernière plainte en arguant que les prix étaient disponibles, mais que les participants n'ont pas inscrit leurs numéros gagnants au concours et que les prix n'ont donc pas été attribués.

Par la suite, certains de ces programmes de concours ont été modifiés pour se conformer aux réglementations gouvernementales. Vous pouvez toujours vous demander, en particulier lorsque vous voyez de nombreuses grandes entreprises nationales proposer leurs produits par ce moyen, si elles ne peuvent pas les vendre de manière légitime, pourquoi elles doivent recourir à des astuces comme celles-ci ?

En général, vous n'avez rien à perdre, si ce n'est un peu de confidentialité, en participant au concours. Vous pouvez supposer que si vous participez au concours, votre nom apparaîtra sur un certain nombre d'autres listes de diffusion, dont celle que la flnn vendra à des

tiers. L'objectif des promoteurs du concours est, bien entendu, de vous inciter à acheter leur produit ou leur service.

en vous faisant croire que si vous vous abonnez à leur magazine ou que vous l'achetez, vous aurez plus de chances de gagner le gros lot. Outre l'achat d'un produit dont vous n'auriez peut-être pas envie ou besoin autrement, et outre le fait que vous risquez d'être attaqué de toutes parts par les acheteurs de la liste de diffusion, je suppose que la seule autre chose que vous avez à perdre est une petite partie de votre bon sens...

Le mécanisme. Vous ne le manquerez peut-être pas aujourd'hui, ni même l'année prochaine, mais vous vous exposez à une vulnérabilité accrue la prochaine fois qu'un projet de type "quelque chose pour rien" se présentera, et c'est celui-là qui vous touchera vraiment au portefeuille.

Les travaux ménagers

Une race à part, celle des vendeurs de magazines et des systèmes de relance, est la bonne vieille arnaque domestique, dans laquelle l'arme principale du vendeur est simplement de s'installer dans votre salon et de vous épuiser pendant des heures de démonstratif et de présentation de son produit. Les aspirateurs et les encyclopédies sont les articles les plus courants de l'escroquerie domestique.

Si vous n'avez jamais entendu un de ces discours sur les aspirateurs, vous ratez quelque chose. J'en ai entendu qui sont la chose la plus proche que vous puissiez trouver d'un prêche évangélique non-stop à 65 miles par heure. Non seulement cette machine miraculeuse pourrait nettoyer tous les recoins de votre maison, mais, si on lui en donne la chance, elle pourrait même faire la même chose pour votre âme. Le discours est lourd et insipide et le vendeur, s'il a été bien formé, vous collera comme une liche de la jungle jusqu'à ce qu'il vous ait poussé à signer un contrat.

Souvent, le prix de ce type d'appareil est plusieurs fois supérieur à celui d'un aspirateur ménager standard. L'écran de démonstration peut être éblouissant, mais le jeu en vaut-il la chandelle ? Un triste exemple

d'affaiblissement

Un cas de résistance à la vente a été porté à mon attention récemment : un homme qui rentrait chez lui fatigué à la fin d'une journée de travail était confronté à l'un de ces vendeurs. Après plusieurs heures de discours à haute pression, cette personne épuisée a accepté de signer un formulaire qui, selon le vendeur, était simplement destiné à lui permettre d'obtenir des informations sur les produits et les services qu'elle voulait vendre.

pour prouver que la démonstration avait été faite, afin que le vendeur puisse toucher son salaire de base. Ce n'est qu'après le départ du vendeur que la victime s'est rendu compte qu'il avait également laissé l'aspirateur dans le couloir - par erreur, pensait la victime. Quelques jours plus tard, quand la victime

Après avoir reçu un carnet de bons de réduction d'une société definancement, elle s'est rendu compte trop tard que ce qu'elle avait signé n'était pas un formulaire de démonstration mais un véritable contrat de vente.

La faute évidente ici est celle de la victime qui a laissé...

a signé un document sans le lire ou le comprendre. Il se peut cependant que le vendeur ait dissimulé le document de manière à ce que le client ne puisse pas le lire entièrement. Néanmoins, la responsabilité finale vous incombe. Ne signez jamais, en aucune circonstance, un document sans avoir bien compris ce que vous signez. Vous pourriez vous retrouver avec un aspirateur à 400 $, ou pire encore.

Le vendeur d'encyclopédies *est un* proche cousin du démonstrateur d'aspirateurs. Tous deux font appel à votre fierté naturelle - une maison propre et des enfants brillants - et il est difficile de leur avouer, ou de vous avouer, que vous préféreriez vraiment une maison sale et des enfants muets. Ainsi, ils ont leur pied dans la porte de votre maison et de votre esprit.

Un discours encyclopédique, typique de ceux qui ont été squelcl1és de temps *à autre* par les autorités réglementaires, mais qui réapparaissent sans cesse, est

celui où le vendeur vous fait croire dès le départ que vous obtenez

quelque chose pour rien, ou beaucoup pour peu. si, par exemple, vous acceptez d'exposer la série de livres chez vous pour que vos voisins puissent voir que vous êtes une famille instruite et alerte. C'est ce qu'on appelle un "programme de publicité" et il est à vous "absolument gratuitement" si vous acceptez d'acheter des livres.
le supplément annuel au prix de 10,95 $ pour 20 ans, la bibliothèque recommandée par le fabricant pour le placer au prix de 39,95 $,
et un assortiment d'autres extras, qui peuvent tous ajouter à la qualité de la vie.
jusqu'à un contrat de financement d'un montant total de 400 ou 500 dollars.

On ne peut contester la valeur d'une encyclopédie dans un foyer, en particulier lorsqu'il y a des écoliers. Cependant, la qualité des encyclopédies peut varier énormément, et il n'est pas nécessaire qu'une bonne encyclopédie coûte beaucoup plus cher qu'une encyclopédie de second ordre. Lorsque vous vous sentez
que vos enfants scolarisés sont à un âge où une encyclopédie serait utile, il est vivement recommandé que
vous parlez avec leurs professeurs et les bibliothécaires de votre région. Ces personnes peuvent vous aider à comprendre ce que contiennent les différents en cyclopedias. Elles peuvent également vous indiquer les sources où vous pouvez les acheter sans avoir à passer par les méandres d'une séance de vente de trois heures.

N'oubliez pas que chaque fois qu'un vendeur frappe à votre porte, il est tout à fait prêt à pousser jusqu'à la conclusion de l'affaire, et vous n'êtes absolument pas préparé. Chaque question que vous posez ce soir a été anticipée, et il peut surmonter tous les doutes ou objections que vous pourriez soulever. C'est son métier, et il le fait bien. (Voir ci-dessus, sous la rubrique des magazines, en ce qui concerne les délais de réflexion).

Ma chère amie et super ménagère, Sybil l'intrépide, a

conçu un moyen idéal d'empêcher les pieds d'un vendeur de se loger dans l'embrasure de ma porte. Par une petite fente dans la porte, elle lui demandera quel produit il vend. Elle lui dira ensuite qu'elle a toujours voulu acheter un de ces produits, et qu'elle aimerait lui en parler, mais qu'avant de le laisser entrer, elle doit voir son visage.

"d-

"De quelle carte parlez-vous, madame ?" demandera le vendeur.

"Votre carte qui prouve que vous n'êtes pas membre de la Parti communiste", répondra Sybil l'intrépide. "Bien sûr, je ne suis pas membre du parti communiste. La fête, madame", balbutie le vendeur.

"Eh bien", continuera Sybil, "si vous n'êtes pas membre du parti communiste, vous devriez avoir une carte pour le pw"

"Mais, je n'ai jamais entendu parler d'une telle carte", dit le vendeur avec une confusion croissante.

"Vous n'avez jamais *entendu parler* d'une telle carte ? Je n'arrive pas à le croire", réplique Sybil.

"Non madame, je suis désolé. Voici mon American Express ca.rd, ma carte de bibliothèque, ma carte de sécurité sociale - aucune de ces derniers ?"

"Non, je suis désolé", dit Sybil. "J'aimerais vraiment voir votre démonstration, mais vous devez d'abord me montrer votre carte. Allez en chercher une, et revenez dès que vous l'aurez ; ensuite, si j'en ai la possibilité, nous pourrons nous asseoir et parler de votre produit."

La porte se referme lentement sur un doux sourire.

Vous voyez, il peut être non seulement facile mais aussi amusant de se tenir à l'écart des griffes de Snake Oil Sam.

Les combines "payantes" -"pendant que vous y pensez".

Parmi les terrains de chasse les plus heureux de Snake **Oil** Sam, il y a le type de plan dans lequel il investit un minimum de son temps et de son argent, et dans lequel la victime crache juste assez d'argent pour que cela vaille la peine pour **Sam.** ,vhile, mais pas au point que la victime aille chercher de l'aide en courant. De tels schémas sont soigneusement calculés par Sam pour produire un maximum d'argent, ainsi qu'un maximum de temps d'opération avant que les

autorités ne commencent à respirer lourdement dans son cou. La raison du maximum d'argent est que les victimes pensent qu'elles...

La raison de ce délai supplémentaire est que les victimes ne se rendent pas compte avant plusieurs mois qu'elles se sont fait avoir.

L'enveloppe dans votre courrier vous rapporte beaucoup d'argent.

si vous aidez simplement cette entreprise dans le cadre de son enquête sur la recherche des consommateurs ou d'un projet similaire. Ils veulent votre opinion sur certains produits et si vous payez la cotisation nominale de, disons 10 $, ils commenceront à vous envoyer...

des produits pour évaluation. Non seulement vous gardez le produit, mais ils vous paient pour votre opinion. Pensez qu'en un rien de temps, vous pourriez gagner des tas d'argent simplement en utilisant les produits réguliers en caractères gras qu'ils vous envoient gratuitement et en prenant quelques minutes pour noter ce que vous en pensez. Jusqu'où pouvez-vous vous tromper ?

Vous pouvez vous tromper de 10 $ sur ,,,,, avec en plus beaucoup d'aggravation.

Plus tard, lorsque vous essayez d'obtenir un remboursement et que vous vous demandez "où est passé le pactole que vous aviez prévu de dépenser".

L'une de ces sociétés opérait depuis des années à une adresse de Long Island. Ils couvraient le pays de ces sollicitations, dont l'envoi leur coûtait probablement moins d'un trimestre. Mais ils recevaient des cotisations de 10 $ par kilo. Oui, ils promettaient un remboursement complet sur place si vous n'étiez pas satisfaits du programme ,,,,. Mais

Les demandes de remboursement sont restées sans réponse, jusqu'à ce que les autorités finissent par sévir et que l'entreprise disparaisse soudainement dans la nuit. Elle serait en faillite, mais il est impossible de retrouver les individus et les sommes d'argent qu'ils avaient cachées.

Pour ceux qui ont participé au programme, les échantillons de produits étaient rares et la "rémunération" pour les opinions n'était pas de l'argent,

mais des "coupons de réduction" qui pouvaient être utilisés pour acheter des produits du catalogue de la société. En fait, l'entreprise ne cherchait pas à obtenir l'avis des consommateurs, mais utilisait plutôt un moyen détourné de vendre divers produits.

Snake Oil Sam peut s'installer dans une entreprise de ce genre avec quelques centaines de dollars d'impression et de timbres postaux, et une boîte postale assez grande pour gérer l'afflux de courrier. Une fois qu'il a votre "droit d'adhésion", il peut laisser passer plusieurs mois avant que vous ne commenciez à faire des histoires. C'est tout le temps dont il a besoin *pour* rassembler sa récolte et la répartir dans d'autres régions.

Il existe un certain nombre d'escroqueries légitimes aux tests de produits.

cerns opérant dans tout le pays. Ils n'exigent pas de frais d'adhésion et ne vous demandent pas d'acheter de produits. Souvent, ils vous versent une somme symbolique pour tester leurs produits ou assister à leurs réunions. C'est peut-être un moyen simple de ramasser de l'argent pour une cigarette une ou deux fois par semaine, mais ne le considérez pas comme un moyen de gagner un revenu. Si vous avez envie de vous impliquer dans une entreprise de test de produits qui pourrait vous contacter, tenez-vous-en à la présentation du produit et rien de plus. Si l'on vous propose d'investir de l'argent dans une entreprise de distribution, d'acheter des produits ou de participer à un système pyramidal ou de recommandation, dites "merci, mais non merci" et passez à autre chose.

Je suis toujours affligé lorsqu'un lecteur de ma chronique m'écrit pour me poser des questions sur divers projets. Il a été informé du fait que le plan A est une supercherie et il sait qu'il n'a pas l'intention d'y participer. Mais, ils continueront en disant, voici le plan _B, dans lequel ils se sont impliqués, et est-ce que je pense que ça a l'air bien ? En fait, le plan B n'est qu'une variation subtile du plan *J et* , bien sûr, une fois qu'ils ont fait le grand saut, je ne peux pas faire grand-chose pour les aider. Comme fve l'a souligné, vous devez vous habituer à repérer les signaux d'alarme de ces plans. Si Snake Oil Sam repère 100 victimes potentielles, il peut déguiser le même stratagème de cent façons différentes

pour que chaque victime pense qu'elle est impliquée dans quelque chose de complètement différent de ses voisins.

Déceptions en matière de voyage

Les Américains voyagent-ils plus, mais en profitent-ils moins ? L'essor sans précédent des voyages ces dernières années s'est accompagné d'une augmentation sans précédent du nombre de voyages organisés. Il s'agit aussi bien de réservations d'hôtels et de compagnies aériennes qui se perdent dans les ordinateurs que de spectacles d'épouvante quatre étoiles où des groupes entiers de voyageurs à forfait se retrouvent bloqués dans une ville lointaine.

Il y a trois raisons principales pour lesquelles les projets de voyage peuvent échouer - et lorsque c'est le cas, le coût et les désagréments peuvent être considérables.

A. Il y a une place infinie pour la tromperie et l'incompréhension, qu'elles soient causées par inadvertance, par un allié intentionnel ou en vertu de machinations bureaucratiques avec des structures hiérarchiques, etc.

B. L'individu moyen ne voyage pas souvent et est donc relativement naïf quant aux problèmes potentiels qui peuvent survenir. Le manque de préparation rend l'individu d'autant plus vulnérable aux pertes.

C. L'industrie du voyage en général, peut-être plus L'industrie du transport aérien, plus que tout autre secteur, est sujette à des "circonstances indépendantes de sa volonté", qui peuvent finir par ruiner vos vacances ou votre voyage d'affaires. Quelques vols retardés par le mauvais temps ou des problèmes mécaniques peuvent provoquer des pannes dans tout le système, entraînant des correspondances manquées, des réservations d'hôtel en désordre et une foule d'autres problèmes.

Les compagnies aériennes ne peuvent pas prévoir de tels événements avec un degré raisonnable de certitude, mais *vous* pouvez prévoir des mesures alternatives au cas où un tel retard se produirait. En fait, si vous avez

des projets de voyage et que le temps est compté, vous devriez prendre le temps de prévoir des solutions de rechange en cas de perturbation. Par exemple, si vous arrivez dans un hôtel très fréquenté et que la chambre qui a été réservée pour vous est toujours en cours d'attribution, vous devriez prendre le temps de prévoir un autre plan en cas de perturbation.

occupée par les clients de formex qui ont décidé de rester un peu plus longtemps et refusent de quitter la chambre. Certains hôtels peuvent gérer ces problèmes de manière diplomatique et satisfaire tout le monde, mais d'autres ne peuvent pas ou ne veulent pas le faire. Ces divers événements peuvent être rares et éloignés, mais lorsqu'ils se produisent, ils tombent comme la foudre.

Jetons un coup d'œil à certains des domaines où la déception

et des malentendus peuvent survenir.

-Les *structures tarifaires du transport aérien sont* devenues un véritable monstre de Frankenstein. Sur n'importe quel vol sans escale

Dans le cas d'un voyage entre deux villes, une enquête auprès de tous les passagers pourrait révéler jusqu'à une douzaine de prix différents pour les billets qu'ils ont payés. Les seules différences tarifaires faciles à comprendre sont celles qui existent entre la classe économique et la première classe. L'autocar est à peu près la marque standard, alors qu'en

En première classe, vous bénéficiez d'un siège un peu plus large, d'un repas un peu plus raffiné et d'un billet beaucoup plus cher. En outre, il existe des plans d'excursion, des plans familiaux, des plans de groupe, des tarifs spéciaux pour les jeunes, les militaires, les membres du clergé et, sans doute, un jour, un tarif spécial pour les joueurs de tuba aux cheveux roux et aux yeux verts qui voyagent avec leurs petites-filles. Vous obtiendrez des tarifs différents si vous voyagez à bord de certaines compagnies aériennes.

\Les heures de fin de semaine par opposition aux jours de fin de semaine, les tarifs varient en fonction de la durée de votre séjour, les prix varient en fonction de la distance parcourue et, dans certains cas, des réductions supplémentaires sont accordées si vous prenez des vols de nuit. L'inclusion d'arrangements terrestres, proposés par de nombreuses compagnies aériennes, complique encore le prix de base des billets d'avion. Il s'agit de forfaits comprenant une variété d'éléments tels que des

chambres d'hôtel, des repas, des billets de théâtre, des voitures de location, des visites guidées, etc.

Comme si ce méli-mélo n'était pas suffisant, le fait que les structures tarifaires changent constamment ajoute à la confusion. La concurrence est devenue très vive.

Les compagnies aériennes nationales, internationales et charter, auxquelles s'ajoute le goulot d'étranglement des contrôles gouvernementaux et internationaux sur les marchés desservis et les prix pratiqués, créent un véritable kaléidoscope de prix, d'horaires et de services.

Est-ce trompeur ? Oui. Dans la mesure où les structures tarifaires sont source de confusion pour le personnel des compagnies aériennes et les agents de voyage, sans parler du pauvre voyageur, elles sont trompeuses. Elles sont peut-être trompeuses par inadvertance, mais elles peuvent néanmoins causer autant de maux de tête qu'un baratin de Snake Oil SaIJ1 lui-même.

Comme une aide supposée au voyageur, toutes les compagnies aériennes sont les

es compagnies aériennes sont censées percevoir les mêmes tarifs pour les mêmes services. En outre, toutes les compagnies aériennes devraient vous offrir le tarif le plus bas possible, compte tenu de votre emploi du temps et des circonstances. Mais ce qui est bon en théorie ne l'est pas toujours en pratique. En tant que voyageur aérien assez actif, ayant accumulé entre 25 000 et 50 000 miles au cours d'une année donnée, j'ai constaté aussi souvent que trois appels téléphoniques différents à des agences de voyage ou à des compagnies aériennes pour le même voyage exact peuvent produire trois structures tarifaires différentes.

\1/Quelle est donc la solution au problème de payer plus que de raison pour un voyage en avion ? Cherchez, et avec un peu de chance, vous trouverez, la meilleure offre. Cela peut signifier deux, trois ou quatre appels téléphoniques aux agents de voyages aériens ou à votre propre agent de voyage. Il faut connaître les différentes structures tarifaires et poser des questions pertinentes aux agents : est-ce le meilleur prix disponible, puis-je obtenir un meilleur prix si je voyage à un autre moment, ou si je reste plus ou moins longtemps à destination, etc. De plus, si vous planifiez un voyage dans le futur, vous devez déterminer s'il est probable que les tarifs

changent à l'avenir et si vous pouvez vous protéger contre ces changements.

- *Plans à forfait. Les* plans à forfait ont permis à un grand nombre de personnes de passer des vacances idylliques et peu coûteuses. Un-

Heureusement, pour certains, les plans à forfait se sont révélés être des cauchemars. Le plan à forfait, en gros, est un groupe de personnes qui voyagent ensemble selon un itinéraire déterminé, qui peut inclure leurs hôtels, des excursions touristiques et généralement un certain nombre de repas. Ces forfaits sont proposés sur des vols affrétés et sur des vols réguliers de compagnies aériennes nationales et internationales. Un grand nombre de ces forfaits sont également disponibles pour les voyages.
,vithin aux États-Unis, y compris Hawaii.

Le choix des forfaits peut être époustouflant, et choisir le bon, ou le meilleur, ou le moins cher...
L'un d'entre eux pourrait exiger l'utilisation d'un ordinateur. Par exemple, si vous voulez prendre un "spécial deux semaines" de la côte Est vers les grandes capitales européennes comme Paris, Londres et Londres, vous pouvez choisir parmi des *dizaines de* plans. Ils sont généralement tous identiques, mais tous légèrement différents. Vous pouvez étudier l'élab
Vous pouvez lire des brochures colorées jusqu'à ce que vous en ayez mal aux yeux, et il est fort probable que vous ne sachiez toujours pas exactement ce que vous obtenez pour votre argent. En lisant les brochures, vous ne vous rendez peut-être pas compte qu'il existe une différence entre un "hôtel de première classe" et un "hôtel de luxe". Dans le système continental de classement des hôtels, la différence peut être considérable. Un "petit-déjeuner continental" peut sembler, de par son libellé, être un plaisir somptueux, et vous serez peut-être déçu d'apprendre qu'il s'agit d'un petit pain et d'une tasse de café.

Dans les promotions de ce type, où s'arrête la vente et où commence la tromperie ? Il est impossible de le savoir, sauf si vous pouvez recueillir des expériences de première main auprès de personnes ayant effectué de tels voyages. De telles aventures peuvent être coûteuses et il se peut que vous ne les proposiez qu'une fois dans votre vie. Vous ne voulez pas que cela se passe mal et

vous voulez en avoir le plus possible pour votre argent. Dans ce cas, vous devez envisager les différentes alternatives qui s'offrent à vous.

Tout d'abord, vous devez évaluer le coût relatif d'un forfait.

Il est important de noter que le voyage est plus facile à planifier qu'à planifier soi-même, et que la liberté relative dont vous pouvez jouir est inférieure à celle dont vous bénéficiez. Si vous avez un ageut de voyage alerte et accoD11Tiodant, je crois qu'il est possible de planifier une aventure complète à faire soi-même qui ne coûtera pas nécessairement beaucoup plus cher qu'un forfait et vous donnera un choix plus abondant de choses à faire, d'endroits où rester et d'autres divertissements en cours de route. Il existe d'excellents guides de voyage prêtés qui peuvent vous aider dans cette planification. Fielding et Fodor sont parmi les plus respectés, et votre agent de voyage pourra probablement vous fournir des informations plus détaillées sur certains hôtels.

Si vous décidez après tout votre travail à la maison qu'un pack

Si vous pensez qu'un plan à long terme est votre meilleure option, réfléchissez bien à la sagesse de choisir un plan qui offre un service régulier de compagnie aérienne plutôt qu'un service charter, surtout si la différence de prix est négligeable. Il est à espérer que le plan offrant le service régulier comporte moins de risques d'être bloqué et plus de chances de ne pas l'être, si les circonstances se présentent.

- *"Et en haut".* Ces deux petits mots peuvent être les plus grands déroutants de toute l'industrie du voyage. Ils sont peut-être inscrits en petits caractères, mais ils ont de grandes implications. Vous les verrez apparaître dans toutes sortes d'annonces de voyage - clubs de voyage, offres de villégiature, croisières, forfaits, etc. Les mots "et plus" signifient exactement ce qu'ils disent ; le prix proposé est le minimum vital et les tarifs peuvent monter en flèche à partir de là. (Le mot "de" signifie la même chose que les mots "et plus", sauf qu'il apparaît avant le prix au lieu de le suivre).

Les incitations telles que "de" et "en haut" sont des tromperies.

tive ? Cela dépend. Le voyageur expérimenté sera conscient de la différence entre les acco1nmodations du

tarif minimum et les autres installations disponibles à un prix plus élevé. Mais pour le voyageur occasionnel, qui attend peut-être avec impatience de passer de rares vacances en dehors de ses limites habituelles, l'incitation,

En un sens, ces petits mots s'apparentent à la tactique de l'appât et de l'échange évoquée plus haut. La publicité et les brochures somptueuses sont destinées à mettre le lecteur dans un état d'esprit pour aller à cet endroit. L'indication du tarif numérique (en particulier si aucun autre tarif n'est indiqué) renforce votre engagement à vous y rendre. Si vous acceptez l'offre sans avoir d'abord appris ce qu'est l'hébergement minimum.

Vous risquez d'être très déçu. De plus, lorsque vous exprimez votre déception, vous risquez de les trouver tout à fait disposés à vous faire monter dans une chambre beaucoup plus chère - une fois que vous avez payé pour y arriver, il est difficile de résister à la tentation de choisir entre le placard à balais et la chambre d'amis normale. Si vous vous renseignez à l'avance, vous risquez d'avoir droit à un double discours.

pour vous convaincre que les chambres à tarif minimum et toutes les

autreschambres sont à peu près comparables, sauf peut-être en ce qui concerne leur emplacement d a n s l e bâtiment lui-même. Pour éviter de vous faire piéger, il est préférable de comparer vos notes avec des personnes qui sont allées dans ces stations spécifiques, comme des amis, ou peut-être votre agent de voyage. Votre agent de voyage pourra également

ont des annuaires qui peuvent vous donner une idée plus précise du type de chambres disponibles dans les différents hôtels. Dans certains cas, notamment dans les hôtels de la station balnéaire de Miami Beach, leur publicité stipule clairement que leur tarif mini-mum s'applique à un certain pourcentage de toutes les chambres disponibles. Cela vous donne au moins une indication qu'en tant que

Si le nombre de chambres est comparable, l'offre des chambres les moins chères est limitée. Dans de nombreux cas, bien sûr, les chambres à tarif minimum peuvent être parfaitement adaptées à vos besoins - dans ce cas, il n'y a aucune raison pour que les

chambres les moins chères ne soient pas disponibles.
pourquoi tu ne devrais pas les prendre. C'est une question de connaissance.
de savoir dans quoi tu t'engages avant de t'engager.
En ce qui concerne les croisières, il n'y a pas beaucoup d'années, si vous ,voulait profiter d'une croisière en mer New York était généralement

votre point de départ. Cependant, ces dernières années, l'industrie des croisières s'est considérablement développée et cette forme de vacancesnouvelle et passionnante estdisponible à partir de points tels que le sud de la Floride et la Californie. Ainsi, les croisières sont plus accessibles à un plus grand nombre de personnes dans un plus grand nombre de régions du pays, et le choix de navires et d'itinéraires est beaucoup plus vaste que jamais.

Les croisières vont de l'excursion de trois jours vers nulle part à l'excursion de trois jours vers nulle part.

(ac tu all y1 juste un long week-end à faire des allers-retours dans l'océan sans escale) aux somptueuses aventures autour du monde qui durent 90 jours et plus. Les croisières les plus courantes, et celles qui sont à la portée de la plupart des gens, sont les croisières de 7 à 14 jours dans les Caraïbes et sur la côte ouest du Mexique. Les arrangements de vol et de voile d'une côte à l'autre font qu'un départ de Los Angeles pour une croisière dans les Caraïbes, et un départ de la côte est pour une croisière au Mexique, ne sont guère plus chers que les croisières sur vos propres côtes respectives.

"Et en haut" ou "de." sont généralement en1ployés dans la cn1ise des prix et la publicité. En d'autres termes, le 1nost

Une façon courante d'indiquer les tarifs de croisière pour les croisières plus courtes est d'indiquer le tarif mini1nun1. Avec les croisières, cependant, il y a beaucoup moins de chances d'être induit en erreur par une telle q11otation, puisque la compagnie de croisière ou votre agent de voyage vous donnera facilement un plan de pont qui montre spécifiquement la disposition et la taille relative de toutes les chambres du navire. Les tarifs des croisières sont indiqués par personne et s'appliquent généralement à une occupation double. La différence entre le tarif minimum et le tarif maximum peut être stupéfiante ; le tarif minimum peut être de quelques centaines de dollars et le tarif maximum de plusieurs milliers de dollars.

Quelle est la différence ? Toutes les installations d'un navire de croisière, y compris les repas, le service, les divertissements, l'accès aux pubs, etc. sont exactement les mêmes pour tous, quel que soit le prix que vous avez payé pour votre chambre (ceci s'applique aux croisières "à classe unique"). Il existe de rares cas de

de croisières à deux classes ; de plus, un certain nombre de traversées de l'Atlantique maintiennent encore des classes différentes, auquel cas les installations pour les diverses classes peuvent différer et les classes inférieures ne peuvent pas utiliser les installations réservées aux classes supérieures.

les classes supérieures.) La différence de prix entre les chambres minilum et maxhnum s'explique par 1,5 facteurs : d'abord la taille et l'emplacement de la chambre, et il peut y avoir une différence de prix entre les deux.

Il y a un écart considérable. La chambre à tarif minimum est probablement dépourvue de toilettes privées et se trouve probablement sur les ponts inférieurs, à l'intérieur (sans hublot - ce qui ne devrait pas poser de problème, sauf si vous êtes claustrophobe, puisque la plupart des bateaux de croisière sont climatisés dans toutes les chambres).

Si vous réservez, vérifiez pour vous en assurer. Le tarif supérieur

Les chambres seront situées sur les ponts supérieurs, plus près du milieu du navire, et seront considérablement plus grandes. Les salles de bains privées sont les mêmes que dans les chambres les plus chères. L'autre différence, qui est très légère, est que si le navire a deux places dans la salle à manger, les clients de la chambre la plus chère auront la première chance d'obtenir la place de leur choix. (Souvent, la place la plus tardive est préférée, puisqu'il n'y a pas d'autre choix.

Il n'y a pas de pression pour libérer la table afin de faire de la place pour le prochain repas. Par conséquent, si vous appréciez un long repas tranquille, la deuxième place assise peut être un meilleur arrangement pour vous.)

L'étude du plan de pont vous permettra de connaître l'emplacement exact et la taille relative des roon1s et leurs prix respectifs. L'étude du plan du pont et l'anticipation prudente de l'achat d'une chambre sont essentielles.

Le choix est *important* si vous voulez obtenir le plus de confort et de sécurité possible.
de confort que votre budget vous permet. Contrairement à un hôtel de villégiature où le prix payé ne comprend souvent que la chambre, les cabines de croisière moins chères peuvent être moins attrayantes puisque toutes les autres installations sont comprises dans le prix de base de votre chambre. Ainsi, le fait qu'il y ait un peu plus de monde dans votre cabine peut être plus que facilement compensé par le fait que vous bénéficiez des mêmes commodités que la personne qui paie trois fois votre prix.

-*Dépôts*. Une grande confusion et un grand désarroi peuvent survenir lorsque vous mettez de l'argent de côté pour un voyage (autre qu'un simple vol en avion) et que, plus tard, lorsque les circonstances vous obligent à annuler le voyage, aucun remboursement n'est prévu. La plupart des arrangements de voyage, tels que les croisières et les réservations dans des centres de villégiature, et en particulier les forfaits, exigent un acompte ou un dépôt assez important pour pouvoir vous servir. Il est essentiel que vous sachiez précisément quelles sont vos conditions d'annulation et de remboursement. Normalement, plus vous vous rapprochez de la date de départ, moins vous serez remboursé si vous devez annuler. Il est souvent prévu que si vous annulez dans un délai de 15 à 30 jours avant le départ, vous ne serez pas remboursé, à moins qu'ils ne parviennent à vendre l'espace à une autre partie. Cela peut sembler une lourde pénalité pour une famille qui se trouve soudainement confrontée à des circonstances indépendantes de sa volonté, l'obligeant à annuler le voyage.

D'autre part, les centres de villégiature, les bateaux de croisière et les organisateurs de voyages à forfait ont apparemment trouvé désastreux sur le plan financier le fait que les "acheteurs de voyages" réservent un certain nombre de programmes de voyages différents et attendent la dernière minute pour choisir celui qu'ils préfèrent. Non seulement cela bloquait l'espace qu'ils ne pouvaient pas vendre à d'autres, mais cela empêchait les personnes qui voulaient acheter cet espace de le faire jusqu'à la toute dernière minute. Les voyagistes ont donc établi ces restrictions et, à moins que vous ne puissiez trouver un autre arrangement en accord avec un tour-opérateur compréhensif, vous êtes soumis à leurs restrictions.

Un autre problème qui se pose, quoique rarement, est celui du client qui verse un acompte à un tour-opérateur et qui découvre par la suite que celui-ci a disparu dans la nuit. De tels voyagistes sans scrupules

ne devraient pas exister, mais ils existent. C'est pourquoi il est aussi important pour le voyageur de choisir avec soin les agences de voyage et les voyagistes que le choix d'un commerçant l'est pour l'acheteur.

- *Agences de voyage.* Oui, vous devez rechercher un agent de voyage réputé et l'utiliser pour organiser votre voyage. N'importe qui ne peut pas devenir agent de voyage. Les agences qui possèdent les qualifications requises doivent disposer d'un personnel ayant l'expérience nécessaire dans le domaine, et avant de pouvoir organiser des réservations auprès des compagnies aériennes, des bateaux de croisière et bientôt, elles doivent recevoir des "rendez-vous" des organisations appropriées. En général, les agents de voyage ne facturent pas leurs services. Ils obtiennent leur
commissions directement auprès des compagnies aériennes, des hôtels et des navires. En d'autres termes, vous bénéficiez de leur propre expérience et de leur expertise en matière de voyages, sans que cela ne vous coûte plus cher.

Dans de rares cas, les services d'un agent de voyage peuvent être facturés de manière symbolique. Par exemple, s'ils passent un certain nombre d'appels téléphoniques longue distance ou envoient des télégrammes, ils peuvent vous facturer en conséquence, en fonction de la commission globale qu'ils peuvent percevoir de vous. Aussi,
Etant donné qu'un agent de voyage perçoit une commission relativement faible sur les billets d'avion, compte tenu du nombre impressionnant de structures tarifaires dans lesquelles il doit se débattre, certains agents peuvent vous faire payer une somme symbolique d'environ 1 dollar s'ils valident un billet existant. Ils ne facturent pas l'établissement d'un nouveau billet, mais pour modifier les dispositions d'un programme existant, ils couvrent leurs frais en imposant une taxe forfaitaire, ce qui est raisonnable.

Les agences de voyages qui réalisent un gros volume d'affaires peuvent être capables d'organiser elles-mêmes des voyages à forfait. Cela pourrait être une autre alternative à l'achat d'un voyage à forfait vu dans une publicité. Au moins, vous avez quelqu'un à qui vous pouvez rendre visite personnellement, et à qui vous

pouvez vous plaindre personnellement si quelque chose ne va pas.
,vrong.

-*Écrit.confirmations.* Qu'il s'agisse d'un hôtel à 80 km, d'un chalet en Suisse, d'un bungalow au toit de chaume à Tahiti ou d'une croisière à l'autre bout du monde, c'est ABSO-

IL EST IMPÉRATIF DE NE PAS QUITTER LA PORTE D'ENTRÉE SANS AVOIR CONFIRMÉ PAR ÉCRIT LA RÉSERVATION.

EN MAIN. Quand tout est dit et fait, c'est le meilleur... une protection contre les ratés de vos plans. Quel que soit le moment, le lieu ou l'état dans lequel vous arrivez **à** votre destination, il n'y a rien de plus pénible que de s'entendre dire que vous n'avez pas de chambre. Et ne pensez pas que cela ne peut pas arriver. Certains établissements n'hésitent pas à surréserver, dans l'espoir que certaines personnes ne se présenteront pas et qu'il y aura des chambres pour tous. Certains s'en moquent même. À l'heure des ordinateurs, des hôtels de passage à forte rotation et des erreurs de courrier, il peut arriver par pur hasard que votre réservation ne soit jamais faite. Quelle que soit la personne qui effectue la réservation pour vous, que ce soit la compagnie aérienne, votre agent de voyage, votre secrétaire ou vous-même, assurez-vous de demander qu'une confirmation écrite vous soit envoyée par la poste dès réception de la demande de réservation. Si vous n'avez pas reçu la confirmation au bout de quelques jours, vous devez écrire ou téléphoner et demander ce qui s'est passé.

Oui, il peut arriver que même avec une confirmation écrite en main, il n'y ait "pas de place à l'auberge". Cela peut facilement arriver dans les stations balnéaires où les clients décident de rester quelques jours de plus et où l'hôtel ne peut ou ne veut pas les faire partir. C'est une situation particulièrement délicate dans une ville comme Las Vegas, l'une des stations les plus visitées... dans le monde, où un joueur de haut vol pourrait être... Il a perdu quelques milliers de dollars et refuse de quitter les lieux tant qu'il n'a pas eu l'occasion d'essayer de récupérer ses pertes. Ce n'est pas que l'hôtel ne veuille pas lui donner cette chance (sachant bien qu'il va probablement s'enfoncer encore plus), mais par pure courtoisie envers de tels clients, ils doivent souvent abuser de la bonne volonté des clients qui arrivent et les regarder soit tourner les talons, soit partir en colère

vers d'autres hôtels.

- *"Vacances gratuites",* une dernière forme de tromperie de voyage,

L'escroquerie à laquelle il est fait référence dans la partie consacrée aux fraudes foncières concerne les "offres de vacances gratuites" qui peuvent résulter de tests d'escroquerie fictifs, de tirages au sort ou simplement de coupons gratuits dans les stations-service, les foires d'État, etc. L'essence de ces offres est que vous payez des frais d'inscription d'environ 15 $ pour votre programme de vacances "gratuites", généralement à Las Vegas ou dans le sud de la Floride.
ida. Vous devez vous y rendre par vos propres moyens, et l'hébergement "gratuit" est souvent une chambre bon marché dans un motel de bas étage. La chambre elle-même ne vaut peut-être pas les 15 dollars de frais d'inscription. Le grand avantage de ce genre d'accord est que l'on attend de vous que vous écoutiez un discours sur la promotion de la terre de son1e. Un grand nombre de lois ont été adoptées pour contrôler ces promotions et mettre fin aux tromperies, mais je n'ai jamais vu Snake Oil Sam être dissuadé par un peu de législation. Il y a eu des cas de voyageurs qui se sont rendus dans des États éloignés à leurs propres frais, pour découvrir que le logement "gratuit" n'était pas disponible et qu'ils étaient coincés avec peu ou pas d'argent.

Le pire aspect de ces promotions est que la firme qui s'occupe du voyage et des autres arrangements est une nuit blanche. Il se peut que les 15 dollars de frais d'inscription ne vous manquent pas, mais il se peut qu'ils en aient collecté plusieurs milliers et qu'ils soient partis vers des destinations inconnues. Il arrive aussi fréquemment qu'ils gâchent les arrangements, qu'ils négligent (quand ils ne renient pas complètement) les engagements pris.
et causer d'autres erreurs d'écriture et de comptabilité qui peuvent être aggravantes pour vous.

On dit que les meilleures choses de la vie sont gratuites ; cela peut encore s'appliquer au clair de lune et aux fleurs, mais pas aux vacances "gratuites". Ça ne marche pas comme ça.

Plans de congélation des aliments trompeurs

"Pensez-y : tous les aliments délicieux, nutritifs et vitaminés dont votre famille a besoin pour une fraction du prix que vous payeriez au supermarché !"

C'est l'essence de l'O,Pening pitch utilisé dans le seU-

des plans de congélateurs alimentaires trompeurs. Le piège est très simple : dans le cadre de l'accord, vous achetez un congélateur qui peut coûter *quatre fois* plus cher que ce que vous pourriez acheter pour un congélateur comparable ou meilleur dans un magasin local, et le prix de l'accord est de 10 000 euros.

Les économies sur la nourriture sont loin d'être ce qu'elles sont censées être, si tant est qu'il y ait des économies. En fait, les plans de cette nature sont des stratagèmes à peine déguisés pour vendre des congélateurs, et la nourriture qui en découle, si elle en découle, peut être de mauvaise qualité et d'un choix peu imaginatif. J'ai des rapports sur des plans de congélateurs alimentaires qui ont fait l'objet d'un battage médiatique dans une communauté donnée, pour ensuite faire faillite dès que le projet a été mis en œuvre.

comme ils ont vendu beaucoup de congélateurs ; puis ils ont colporté les reconnaissances de dette à long terme et à taux d'intérêt élevé à des sociétés de financement pour retirer leur argent.

J'ai vu des rapports de plfUIS de congélateur où en effet la nourriture a été livrée, mais ce n'était pas le choix, la qualité ou la quantité qui a été initialement commandé. Des vendeurs au discours rapide calmaient généralement les clients jusqu'à ce qu'ils aient la possibilité de récupérer leur argent et de s'enfuir.

Pour qu'un plan de congélation des aliments vous soit utile, vous devez tenir compte des mises en garde qui suivent.

Le plan implique-t-il l'achat d'un congélateur ? Si vous possédez déjà un congélateur, pouvez-vous quand même participer au plan ? Si l'achat d'un congélateur est prévu, quel est son prix et pouvez-vous faire mieux ailleurs si vous n'en possédez pas déjà un ?

Qu'en est-il de la nourriture elle-même ? Quel type de spécification l'entreprise vous donnera-t-elle en ce qui concerne les viandes, les légumes, les conserves ? \Quelles marques seront incluses ? Si des articles de seconde main sont inclus, pouvez-vous connaître la

qualité de ces produits ? Si l'entreprise vous donne une liste détaillée de tous les aliments qu'elle propose, rendez-vous dans votre épicerie la plus proche et commencez à comparer les prix. Faites-vous vraiment une meilleure affaire ? Ou non ? L'assortiment d'aliments qu'ils mettent à votre disposition sera-t-il

satisfaisant pour votre famille ? Est-ce que ce sera suffisant ? \Y aura-t-il plus de gaspillage que vous ne le souhaitez ? Serez-vous satisfaits des aliments surgelés alors que vous préfériez les aliments frais ?

Qu'en est-il du financement ? Pouvez-vous organiser votre propre financement si nécessaire ? 1£ ils proposent d'organiser le
de financement pour vous, avec qui et à quel taux ?

Qu'en est-il du service ? Les livraisons seront-elles effectuées comme indiqué ? Pouvez-vous trouver d'autres personnes qui ont eu affaire à ce four et déterminer leurs réactions au service et à la qualité de la nourriture ? Naturellement, l'entreprise elle-même peut vous donner des noms de personnes, mais vous devez trouver par vous-même des personnes qui sont plus susceptibles de donner une opinion objective. N'oubliez pas qu'une fois que vous êtes dans le plan, il est bien difficile de se débarrasser d'un congélateur d'occasion dont vous ne voulez plus, et encore plus difficile de se débarrasser d'un contrat de financement des ventes à long terme que vous avez signé.

Photographie de bébé

Il existe un assortiment de marqueurs qui exploitent l'instinct naturel des parents de vouloir des photos de leurs enfants en pleine croissance. Il peut être difficile de les repérer parmi les nombreuses entreprises légitimes, y compris les grands magasins, qui peuvent offrir un service de qualité à un prix raisonnable à cet égard.

L'opérateur sournois typique vous proposera des séances de pose absolument gratuites et éventuellement un tirage gratuit de votre enfant. Cette approche peut également être utilisée par des photographes légitimes, mais le piège vient plus tard, lorsque les épreuves sont envoyées, accompagnées d'un argumentaire de vente très lourd. Pour une famille qui n'est pas habituée aux coûts de la photographie de salon, le prix des duplicata (un pour chaque tante, cousin,

grand-parent, oncle et ancien élève du lycée) peut être difficile à estimer. Le photographe aura un forfait extrêmement coûteux par rapport à celui d'un salon légitime, et il y a une possibilité que le prix soit plus élevé.

qu'une fois que vous avez effectué votre gros paiement do "vn pour la commande, vous ne reverrez jamais ni l'argent ni les photos.

Aucun enfant ne changera autant d'apparence d'un jour à l'autre. Utilisez ce jour de léger changement pour obtenir les listes de prix de tous les photographes potentiels et comparez-les avec les salons que vous savez légitimes. Si un photographe ne vous donne pas une liste de prix complète au moment où il vous fait son discours, ou au moment de la séance, alors vous feriez mieux d'oublier tout cela.

Traitez avec des personnes en qui vous avez confiance, qui vous livreront la marchandise et avec qui vous ne risquez pas de perdre votre argent.

Systèmes d'emprunt par courrier

Quoi de plus agréable que d'ouvrir son ongle et de découvrir que quelqu'un veut vous envoyer 600 dollars par retour de courrier si vous signez un petit formulaire et l'envoyez ? \Que vous soyez au bord du gouffre financier ou simplement d'humeur à faire des folies, les sollicitations d'emprunt par courrier peuvent être délicates et dangereuses.

Même si aucune tactique trompeuse n'est impliquée, vous pouvez être

Il est presque certain que ces arrangements financiers seront assortis des taux d'intérêt les plus élevés que la loi autorise. Et vous traiterez avec un fournisseur éloigné qui ne se préoccupe pas autant de votre bien-être financier et de vos affaires futures qu'un fournisseur local (voir la quatrième partie, sur les uMythes du crédit "E-Z", pour plus de détails).

Cependant, le besoin d'argent des gens a été une source fertile de conflits.

C'est le terrain de jeu de Snake Oil Sam, et des pratiques trompeuses peuvent se produire dans ce type de sollicitation. L'offre peut vous faire croire que vous pouvez obtenir de l'"argent liquide dans une tirette" en signant simplement le formulaire, et que l'argent vous

parviendra - sans vérification de crédit, sans demande de cautionnement, sans rien. En fait, l'entreprise n'a pas

approuvera votre crédit et ne le fera qu'après avoir reçu votre document signé, qui est en réalité un billet à ordre valide dès que vous l'avez signé. En outre, ils vous demanderont probablement de signer d'autres documents qui pourraient constituer une cession de votre salaire en leur faveur, ainsi qu'une hypothèque sur un bien immobilier ou personnel que vous pourriez posséder. De plus, ces documents pourraient ne pas divulguer entièrement tout ce qui est requis par la loi Truth m
La loi sur les prêts. Des incidents de ce type ont été interdits par la Federal Trade Co1nmission, mais il en naît sans cesse de nouveaux.

Si vous êtes dans une situation financière difficile, rendez-vous dans votre banque locale ou dans une société de crédit à la consommation. Si vous ne pouvez pas obtenir d'aide de leur part, une visite à votre service de conseil en matière de dettes familiales ou à votre avocat peut être conseillée. Traiter avec des étrangers par mai1 longue distance est une dernière recou1-se dangereuse.

Services d'ajustement de la dette

Il s'agit d'un cousin germain de l'opération d'emprunt par courrier. Bien qu'un petit nombre de sociétés puissent être autorisées dans différents Etats à fournir ce type de services, les sociétés de désendettement peu scrupuleuses peuvent être dangereuses pour les personnes non averties qui croulent sous les dettes. Ces sociétés ne sont pas des sociétés de prêt - elles ne vous prêtent pas d'argent. Leur fonction est de collecter des paiements réguliers auprès de vous et de les reverser à vos créanciers. En d'autres termes, vous acceptez de leur envoyer 100 dollars par mois et elles les répartissent entre vos différents créanciers. Ils facturent des frais parfois élevés pour ce service, et si vous tombez dans les griffes d'un opérateur sans scrupules, vos paiements mensuels peuvent disparaître dans le ciel. Vous vous retrouvez alors avec vos créanciers qui vous talonnent

de plus en plus fort, et vous êtes dans un gouffre dont il est difficile de sortir.

Si vous êtes à un point où vos dettes sont plus que que vous pouvez supporter, il y a d'autres pistes à suivre avant de se retrouver entre les mains d'un service de désendettement.

Votre service local de conseil en matière d'endettement familial ou votre avocat peut arranger un arrangement avec vos créanciers en vertu duquel ils accepteront un certain montant chaque mois (inférieur aux paiements normalement exigés) jusqu'à ce que vous vous remettiez sur pied. Votre avocat appellerait cela une "cession au profit des créanciers" et vous concluriez un accord écrit qui donnerait à toutes les parties l'assurance de votre performance. Vous traitez avec des personnes en qui vous avez confiance, et les risques de tomber dans les pièges mentionnés ci-dessus sont minimisés.

Paquets fictifs

Il s'agit là d'un vieux stratagème pittoresque et audacieux que Snake Oil Sam pourrait réserver à ses moments de tranquillité, ou qu'il pourrait utiliser pour former les futurs lieutenants de sa vaste armée. L'objectif de cette anecdote n'est pas tant de vous avertir de la nécessité d'y être attentif, car elle est probablement très rare. Il s'agit plutôt de vous rappeler une vérité universellement importante : ne vous séparez jamais de votre argent sans savoir précisément ce que vous en retirerez.

La sonnette de votre porte d'entrée retentit et vous voyez un jeune homme à l'air agréable portant quelque chose qui ressemble à un uniforme de livreur. Dans la rue, il y a une voiture ou un camion portant un insigne ou une décoration qui vous laisse penser, à première vue, qu'il s'agit d'un véhicule de livraison. Le jeune homme vous dit qu'il a un paquet C.O.D. pour votre voisin et qu'il est passé plusieurs fois sans trouver personne. Il habite à l'autre bout de la ville, sa femme va accoucher d'une minute à l'autre et il doit rentrer chez lui pour nourrir ses animaux,
et tout un tas d'autres choses. Il est terriblement crédible et agréable, et quand il vous demande si vous pouvez payer les frais de livraison et garder le paquet pour votre voisine jusqu'à ce qu'elle arrive chez elle, il vous en sera très reconnaissant.

Vous voulez être un bon voisin, et vous vous arrêtez pour penser
que si vous ne l'aidez pas, il dira à votre voisin

quand il reviendra demain et que vous n'accepterez pas... tl1e paquet et le voisin sera probablement en colère contre vous. Dans tous les *cas,* vous donnez à mm l'argent - peut être 10 ou 20 dollars, il vous remercie et s'en va. Une heure plus tard, vous voyez la voiture de votre voisine dans l'allée, alors vous vous y rendez pour lui livrer le colis et récupérer votre argent. Elle est surprise d'apprendre que vous avez un colis contre remboursement puisqu'elle n'a rien commandé. Inconfusé , vous restez debout alors qu'elle l'ouvre et découvre qu'il est rempli de vieux journaux froissés. Avec un sourire niais, vous lui dites que vous avez dépensé 20 $ pour les TMS. Avec un autre genre de sourire, elle vous dit que c'est vraiment dommage, mais qu'elle ne veut pas en entendre parler. savoir ce qu'elle peut faire à ce sujet.

L'astuce est étonnamment facile : il suffit d'une voiture, d'un costume de livraison loué et d'une pile de colis. Ensuite, il suffit de parcourir les quartiers à la recherche d'allées vides.

Vous voyez, vous ne pouvez jamais savoir où, quand et comment Snake Oil Sam va frapper.

Enchères fictives

Vous pouvez voir des tllem au carnaval, sur les voies de communication de l'État ou dans les stations balnéaires de luxe. Les possibilités de tromperie, quel que soit l'endroit où vous trouvez tllem, sont énormes.

Habituellement, le commissaire-priseur commence par proposer Des "leaders d'opinion" - de petits objets de valeur nominale qu'il offre virtuellement pour vous mettre dans l'ambiance. Il passe progressivement à des articles plus coûteux, qui peuvent être suffisamment exotiques pour défier toute comparaison normale des prix - bijoux, tapis, bric-à-brac, peintures et autres objets de ce type.

Le commissaire-priseur lance sa formule magique et les enchères commencent. Vous vous intéressez à un objet particulier, alors vous commencez à enchérir. À

chaque fois que vous enchérissez, il fait un signe de tête vers l'autre côté de la pièce et accepte une offre plus élevée. Cela continue encore et encore, et vous avez beau essayer, vous n'arrivez pas à vous en sortir.

mais vous ne trouvez personne d'autre de l'autre côté qui enchérit contre vous. Avant même que vous ne le sachiez, il a frappé son marteau et s'est écrié "allez, allez, allez", et vous êtes maintenant l'heureux propriétaire d'une "authentique chevillère Duchamp de Martinique de 1874 en cristal taillé à la main", prix : 275 dollars. Les tromperies sont simples dans leur concept, mais habilement exécutées. Le commissaire-priseur peut vous faire croire que vous obtenez quelque chose pour rien ou beaucoup pour un rien, *grâce à* sa description très détaillée et intelligemment formulée de l'article et de sa valeur présumée. La deuxième tromperie, plus cinglante, se produit lorsque les enchères ont lieu et que le fantôme qui enchérit contre vous ne cherche jamais à gagner. Certains commissaires-priseurs, afin de maintenir une certaine légitimité, vous permettront d'emporter l'objet pour une évaluation indépendante (à condition que vous leur laissiez votre chèque entre-temps). Certaines personnes cherchent effectivement à faire évaluer leur objet et, si elles ont de la chance, elles peuvent constater qu'elles ont fait un achat raisonnable. D'autres fois, ils découvrent qu'ils se sont fait avoir, et c'est alors une question de bonne foi de la part de l'auc pour honorer sa garantie de remboursement.

Trop souvent, cependant, les gens sont gênés de demander une évaluation indépendante et préfèrent se contenter d'une simple évaluation.
leur fierté et ne pas avoir à admettre à quiconque qu'ils ont fait une erreur.

Si une galerie de vente aux enchères vend des pièces qui présentent un intérêt réel pour vous, vous devriez essayer, *avant la* vente, soit de faire évaluer la pièce, soit de faire venir un évaluateur que vous pouvez charger de vous donner une indication de sa valeur. Une fois que les enchères commencent, vous devez simplement déterminer si vous enchérissez contre des personnes réelles ou des fantômes, et jusqu'où vous êtes prêt à aller. Si l'auc tionnier soupçonne que vous allez

continuer indéfiniment, il vous emmènera aussi loin que le trafic le permettra. Vous êtes pris dans le tourbillon et l'excitation de l'enchère, et il est facile que votre bon sens vous abandonne. C'est le risque auquel vous vous exposez lorsque vous participez à une vente aux enchères,

légitime ou non, à moins d'être un e>.-pert. La solution simple : laisser les enchères aux experts.

Club de santé et salon de remise en forme Rackets

Les gros du monde entier s'unissent ! Votre sort n'est pas heureux, à plus d'un titre. Non seulement, comme le dit le proverbe, il y a une personne maigre à l'intérieur de vous qui essaie de sortir, mais il y a aussi une personne maigre et affamée à l'extérieur qui essaie d'entrer - dans votre portefeuille, bien sûr. Il ne s'agit de personne d'autre que de Snake Oil Sam, et il propose un éventail éblouissant de stratagèmes et d'appareils conçus pour satisfaire votre faim de maigreur, et pour alléger votre compte en banque également.

Imaginez Slender Sam dans un costume de gymnastique serré en \vhite,

une santé de wifu rayonnante et des muscles de wifu ondulants. En plus des gros, il est prêt à *donner* le grand frôlement à un assortiment de femmes vaniteuses, d'hommes sous-développés et à toute personne qui n'est pas tout à fait satisfaite du corps que Cod lui a donné ou de ce qu'il en a fait, ou malgré lui. Les salons de santé et de réduction, légaux ou non, surgissent dans le paysage comme des salles de musculation, et les tromperies peuvent être nombreuses, faisant appel comme elles le font à la vanité humaine.

La tromperie la plus flagrante consiste à installer un palais rutilant d'appareils d'exercice, à lancer une campagne publicitaire éclair pour recruter des membres, à encaisser une pile de chèques et à disparaître.

Tout ce qui est plus subtil que cela est susceptible d'être un problème de communication.

Il s'agit d'une combinaison de représentations astucieuses - ou de fausses représentations - sur les résultats que le salon peut produire pour vous, combinée à votre crédulité de vouloir que quelque chose soit fait rapidement et sans douleur. Il s'agit d'un type de tromperie à double face qui, comme beaucoup d'autres

astuces de Sam, nécessite à la fois un conteur et un croyant.

Malgré la panoplie élaborée de rouleaux, de pare-chocs, de broyeurs, d'étireurs et de presseurs qui scintillent sous vos yeux dans le salon, il n'y a rien que ces fantaisistes ne puissent faire.

Les machines peuvent faire pour vous ce qu'un programme raisonnable d'exercice et de régime prescrit par votre médecin de famille ne peut pas faire, et pour beaucoup moins cher. En fait, leurs machines ne peuvent pas faire autant *que* le programme d'exercice et de régime.

"Mais ça a l'air si facile et sans effort", direz-vous peut-être. Mais est-ce que ça marche ? Peut-être que ça marche pour certains, et si votre curiosité est trop forte et que vous pouvez vous inscrire pour une période d'essai de courte durée sans risquer de vous ruiner, qu'est-ce qui vous en empêche ?

Mais disons-le franchement : prendre ce qui semble être une solution de facilité, quelle qu'en soit la dépense, est un signe certain de manque de volonté. Si la volonté avait été là au départ, la graisse ne serait pas là maintenant. Si la volonté avait été là au départ, les muscles flasques ne le seraient pas maintenant. Si la volonté avait été là au départ, il n'y aurait pas besoin de se tromper en pensant que l'on peut se livrer à n'importe quel type d'activité, puis appuyer sur un interrupteur magique ou faire un simple chèque et voir tous ses problèmes résolus. Snake Oil Sam n'est pas le seul à être coupable de vous tromper. Vous pouvez être tout aussi coupable, et si vous vous laissez aller à des programmes frivoles, vous ne pouvez vous en prendre qu'à vous-même.

Ensuite, il y a toute la panoplie d'appareils de réduction, d'appareils de musculation, de programmes de régime et autres efforts "thérapeutiques" qui sont censés faire de vous une personne en meilleure santé. Encore une fois, vous vous dites : " Jusqu'où puis-je me tromper pour 5, 10 ou 25 dollars ? De toute façon, ça me coûtera autant pour voir mon médecin et obtenir son avis".

5 $, 10 $ ou 25 $ de mal, mais vous pouvez perdre du temps et un autre petit morceau de bon sens en vous laissant aller. L'argent ne vous manquera peut-être pas cette fois-ci, mais vous aurez perdu ce petit avantage supplémentaire de résistance à la prochaine "solution de facilité" qui se présentera.

Si une dose de conseil de votre médecin bien prise, plus un

La TOutine régulière de votre club de gym **(Y,** école ou centre communautaire) ne peut pas résoudre les problèmes causés par une vanité tenace, alors il est certain que Snake Oil Sam ne peut pas les résoudre.

Agences de placement fictives

"Coincé dans une ornière sur une chaîne de montage ou derrière un bureau ou sur une route de vente abrutissante ? Pourquoi souffrir ? Pourquoi ne pas être un cadre supérieur et passer ces heures ennuyeuses à jouer au golf au lieu de travailler ?"

C'est l'impact fort qui se cache derrière la formulation astucieuse de l'article.

d'un certain nombre de "services d'orientation professionnelle/agences d'emploi" qui sont apparus en abondance à la fin des années *60*, lorsque de nombreuses entreprises se développaient à un rythme effréné.

à un rythme beaucoup plus rapide que la normale. Plaintes de victimes en colère

et les enquêtes qui ont suivi ont permis de les écraser pour un temps, mais il est certain qu'ils referont surface au moment opportun. L'essentiel de leur astuce consistait à fournir, pour une somme modique - qui pouvait atteindre 2 000 dollars - un service complet d'orientation professionnelle, de sondage psychologique et de recherche d'emploi. Ils effectuaient un certain nombre de tests quasi-psychologiques pour déterminer vos véritables objectifs de carrière, vous faisaient passer des séances de conseil avec un soi-disant conseiller d'orientation, puis contactaient prétendument leurs contacts de haut niveau dans toutes les grandes industries américaines pour vous placer selon *vos véritables* souhaits. En fait, ils plaçaient votre dossier dans une armoire, où il se trouve peut-être encore aujourd'hui, inchangé à l'exception d'une couche de poussière.

Un autre type de stratagème, peut-être perpétré par le

Ces mêmes opérateurs sont apparus au grand jour en

même temps que la montée du chômage au début des années 1970. Il s'agissait d'agences qui prétendaient offrir des emplois bien rémunérés, exotiques et prestigieux dans des entreprises étrangères, avec des salaires mirobolants et toutes sortes d'avantages. La vérité derrière ce genre de racket, c'est que le vieux Sam en costume de flanelle gris arnaquait des clients de 200 et 300 dollars, et qu'il n'y avait pas d'autre choix.

en attribuant des emplois fictifs aux candidats malheureux. Dans certains cas, les candidats avaient déjà quitté leur emploi dans l'espoir d'être placés à l'étranger.

Outre l'agence pour l'emploi de votre État, il existe

Il existe dans votre communauté un certain nombre d'agences honorables et légitimes dont la réputation passée peut être facilement vérifiée. Les jardins de roses que vous promettent les opérateurs frauduleux ne seront certainement rien d'autre qu'un champ de mauvaises herbes.

Ta.x Préparation Shysters

C'est le genre d'opération que l'on pourrait facilement imputer à l'Oncle Sam, le grand manitou lui-même. Si quelqu'un, au pays de l'impôt sur le revenu, avait été capable, il y a longtemps, de garder les obligations, les règlements et les exigences dans une version simple de la langue anglaise, nous ne serions pas témoins de la prolifération des services de préparation de l'impôt sur le revenu qui parsèment maintenant le paysage.

Malgré tout le bon travail que font bon nombre de ces services et pour un prix assez raisonnable, un certain nombre de pratiques trompeuses ont vu le jour. Parmi celles-ci, citons les suivantes.

-Théâtre de déductions plus grandes et meilleures que n1ight

autrement disponibles. Il est clairement entendu que personne, qu'il s'agisse d'un service fiscal, d'un comptable, de vous-même ou de l'Internal Revenue lui-même, ne peut produire une déclaration pour vous avec plus de déductions que la loi ne le permet. Il n'existe pas de déductions secrètes, connues uniquement de certains services fiscaux. Une déclaration précise et complète est tout ce que l'on peut attendre de quelqu'un, et toute idée que l'on puisse faire plus que cela est erronée.

- Des promesses trompeuses de payer les pénalités qui pourraient résulter des informations fournies dans la

déclaration. Ce leurre, qui relève d'une formulation astucieuse, est destiné à vous inciter à faire affaire avec l'entreprise. Aucune £.nn ne paiera une pénalité occasionnée par des informations erronées que vous leur aurez vous-même fournies. S'*ils* font une erreur

dans le calcul et que l'erreur est détectée par l'IRS, ils devraient être obligés de payer toute pénalité découlant de cette erreur - s'ils sont encore là pour la payer, lorsque l'erreur est détectée. Le plus grand danger réside dans les sociétés de services fiscaux qui sont là aujourd'hui et disparaissent demain, qui ne tiennent pas leurs promesses de paiement de pénalités et qui peuvent s'enfuir avec le remboursement qui vous est dû,

-Les déclarations selon lesquelles leur personnel a atteint un certain niveau d'expertise grâce à une formation dans le domaine de la préparation des déclarations alors qu'il s'agit en fait de travailleurs à temps partiel relativement peu formés qui n'ont reçu qu'un cours accéléré inadéquat sur le travail de préparation des déclarations. Cela pourrait aboutir à une déclaration bâclée qui ne tire pas profit de tout ce que la loi fiscale vous permet, et qui pourrait éventuellement vous exposer à des pénalités résultant d'erreurs involontaires.

-Déclarations trompeuses sur les frais facturés, par exemple "seulement 5 $". Lorsque vous vous rendez dans leur bureau, vous pouvez constater que le formulaire court 1040 de base coûte 5 $, et que tout ce qui dépasse ce montant représente des dollars supplémentaires ici et là. Vous devez déterminer à l'avance la structure exacte de leurs honoraires avant de leur rendre visite, et n'oubliez pas que le moins cher n'est pas nécessairement le meilleur. Comme pour toutes les autres entreprises, déterminez depuis combien de temps elles existent, combien de temps elles vont continuer à exister, et qui parle d'elles en bien ou en mal. En bref, sachez avec qui vous traitez.

Raquettes de piscine

De nombreux problèmes rencontrés par les escrocs de la piscine peuvent être expliqués dans la section sur l'amélioration de l'habitat.

Les piscines dites "hors sol" représentent un volume d'affaires important, et les pratiques trompeuses qui y

sont associées peuvent dépasser les pratiques trompeuses habituelles dans le domaine de l'amélioration de l'habitat. Étant donné que la plupart d'entre nous achètent rarement plus d'une piscine

Nous n'avons pas l'habitude de connaître les prix du marché ou la valeur des piscines dans une vie. Snake Oil Sam, dans son équipement de plongée, peut annoncer qu'il vend sa "piscine de luxe hors sol de 3 000 $ à prix régulier" pour une économie fantastique de 1 000 $, cette semaine seulement ! En réalité, un examen attentif pourrait révéler que l'unité se vend à 1 000 $ dans d'autres endroits réputés.

Ou bien Sam peut faire une publicité fantaisiste pour cette même piscine de 1 000 $ (du moins c'est ce que semble indiquer l'annonce) " en promotion cette semaine seulement " pour 695 $. Vous courez à la salle d'exposition de Sam et il vous dit que le modèle à 695 $ n'est pas vraiment très bon - le revêtement est sûr de fuir, la pompe du filtre est sûre de tomber en panne - mais qu'il a dû en faire la publicité parce qu'il y a des gens qui ne veulent pas avoir le meilleur de ce que l'argent peut acheter. "Venez avec moi. Je veux vous montrer une très belle piscine." Et Sam est sur le point de réussir le vieux jeu de l'appât et de l'échange,

D'autres déclarations trompeuses utilisées pour vendre des piscines peuvent inclure qu'elles ne nécessitent aucun entretien, que le revêtement dure "pour toujours" ou pendant une période excessivement longue, par exemple 25 ans, ou que la piscine peut être utilisée comme patinoire en hiver. Des plaintes de la Federal Trade Commission ont allégué que de telles représentations sont trompeuses.

Résumé

Pour résumer ce périple à travers les stupéfiants paysages de Sam, il y a quelques points importants qui méritent d'être répétés :

-Il n'y a pas de substitut pour savoir avec qui vous sont en train de traiter.

Il n'y a pas de substitut à votre propre bon sens et à la maîtrise de celui-ci.

-Quoi que ce soit, aussi séduisant que cela puisse être,

réaffirmer que Snake Oil Sam est parfaitement préparé et que vous ne l'êtes pas, et qu'il le sait. Cela lui donne un avantage décisif que vous n'êtes pas prêt de surmonter ;

- Il n'y a pas de "quelque chose pour rien" ou "beaucoup pour peu".

l'ART SIX :

QUI FAIT QUOI À QUI, ET POUR QUI ?

"Ubiquitous, adj....existant ou étant partout au même· temps ... "

WEBSTER

Snake Oil Sam est omniprésent. Il est partout en même temps. Pas apparemment, vraiment. Il peut être dans la rue principale, aux États-Unis, en train d'amasser des pièces de monnaie pour une œuvre de charité en difficulté, et au même moment, rôder dans les canyons de Wall Street à la poursuite d'un plan de plusieurs millions de dollars dont les victimes seront de gros hommes d'affaires.

Son col peut être bleu ou blanc, amidonné et repassé à grands frais, ou encore "en rond"... "Sa tenue peut être en flanelle grise ou en coton sale de travail. Il peut avoir abandonné ses études en troisième année ou être titulaire d'une maîtrise en administration des affaires. Il peut être un jeune voyou ou un vieux monsieur vizir.

Tu ne sais pas reconnaître un hini quand tu le vois, et tu ne sais pas

Vous ne saurez qu'une fois que vous ne le verrez plus que vous êtes aussi plus léger de quelques dollars, *voire d'*un paquet de dollars.

Selon toute autre définition, Sam est un voleur. Mais il est un

nnique type de voleur. Il n'est pas comme l'agresseur qui vous attaque dans la rue et, sous la menace d'une arme à feu ou d'un couteau, vous oblige à lui remettre

votre argent, sinon. Il n'est pas comme le cambrioleur qui entre par effraction dans votre maison, et qui choisit et...

choisit à ltis fantaisie. Il n'est pas comme l'escroc qui est capable de maintenir une image de façade et de vous manipuler pendant qu'il vole dans votre dos.

Snake Oil Sam a besoin de vous !

Non, contrairement à ces personnages revêche qui utilisent la force, la violence ou des tactiques sournoises, Sam est une race à part. Lorsque Sam opère, ses victimes ne sont pas menacées, elles n'ont pas peur de subir des dommages corporels. Elles sont bien éveillées, conscientes et en relative maîtrise de leurs sens. Elles ne sont pas sous l'influence de drogues, de stimulants, de tranquillisants ou d'hypnose. Ils sont totalement libres de remettre en question les déclarations **qui** leur ont été faites et de s'informer sur des sujets qui *ne* leur ont *pas* été révélés.

Personne ne les force, ne les contraint ou ne les intimide à signer les documents qu'ils signent. Personne ne leur cache l'immense quantité de matériel d'avertissement que l'on trouve dans les journaux, les livres, les magazines et les brochures produits par les agences de consommateurs de tous types.

Lorsque Sam a terminé ses affaires, il peut souvent s'éloigner tranquillement, sans crainte, calmement, confiant qu'il ne sera pas sous la menace imminente des autorités. Il n'a pas besoin de se cacher, de planifier des évasions ou de s'inquiéter des sorties de secours.

Il regarde ses frères malades - l'agresseur, le cambrioleur, l'escroc - pousse un soupir de sympathie pour eux, puis rit jusqu'à la banque.

Pourquoi une attitude aussi effrontée et sûre d'elle pour un voleur ? Parce que Sam a le complice le plus étonnant qu'un criminel puisse demander : sa victime. Après la visite guidée du Temple de la renommée, majestueux et mineur, de Snake Oil Sam, telle qu'elle a été présentée dans les pages précédentes, il ne devrait y avoir aucun doute dans l'esprit de quiconque que Sam est le maître ultime pour tirer le meilleur parti de nos

faiblesses humaines.

(Pardonnez-moi les amis. C'est votre auteur qui vous parle. Me voilà, de toute évidence, en train de préparer un discours très percutant

des déclarations sur la façon dont nous, les victimes, pouvons stopper net le "Snake Oil Sam" si nous nous réveillons et cessons d'être des victimes. Ceci, conclurais-je astucieusement, serait très facile si vous suivez les conseils énoncés dans *ce* livre. Mais, voilà, juste au moment où je m'apprête à tourner quelques phrases pertinentes, qui pourrait surgir dans mon esprit si ce n'est Snake Oil Sam lui-même, qui réclame un temps égal.

"Rosefsky", dit-il, "vous m'avez dénigré tout au long de ce livre, sans compter les articles de journaux et de magazines. C'est une sorte de gratitude, je dois dire. Si je n'avais pas été là, vous n'auriez pas eu ce livre à écrire. Ceci étant, je pense que je mérite un peu d'espace ici pour me défendre.")

Eh bien, c'est juste. Qu'est-ce qu'on a à perdre ?

Et maintenant les amis, un mot de notre sponsor. Prends-le, Sam.

"cinq doivent parler vite, parce que je ne sais pas quand il...

va me couper les vivres. Je ne pense vraiment pas être aussi mauvais qu'il le dit. Je veux dire, après tout, il y a beaucoup de gens que vous appelleriez des "hommes d'affaires légitimes" qui déforment la vérité, déguisent les faits et facturent ce que le trafic supporte. Ils dorment plutôt bien la nuit, et si vous les accusez de tricher, vous vous exposez à toutes sortes de colères et d'indignations. Est-ce que je fais vraiment quelque chose de pire que ce qu'ils font ? Et quand on y réfléchit bien, n'y a-t-il pas un peu de Snake Oil Sam en chacun de nous ?

"Quand j'étais enfant, je n'ai jamais pensé que je **deviendrais un objet** de mépris et d'abus comme je l'ai été dans ce livre. Je suis allé chez les scouts et à l'école du dimanche, comme vous tous. Et, comme vous tous, j'ai appris quelque part en chemin que de temps en temps, on peut gagner un peu d'argent en fouillant dans les fentes de retour de monnaie des cabines téléphoniques. Que de temps en temps.

s01netirnes que quelqu'un laissera la porte des toilettes entrouverte et que vous serez un invité de la maison. Que s01netirnes une serveuse vous sous-facture votre note et que la caissière ne s'en aperçoit pas au moment de payer. Que la caissière du supermarché peut enregistrer 1,69 $ au lieu de 1,96 $, et que vous ne le remarquez que lorsque tout est dans le sac. Que le guichet du cinéma vous a donné un billet supplémentaire alors que vous n'avez payé que pour l'orchestre. Vous commencez à voir le monde qui vous entoure. "Ensuite, vous commencez à entendre beaucoup de choses. On entend parler de déductions fictives dans une déclaration d'impôts à venir, et de remboursements d'assurance. On entend parler de politiciens et de ce qui est arrivé à une partie de l'argent qui leur était confié. Vous entendez parler des grands hommes d'affaires et de la façon dont ils exploitent leurs travailleurs. Vous entendez parler des dirigeants syndicaux et de la façon dont ils s'enrichissent pendant que la base se débat. Vous en arrivez à penser que le monde est ainsi fait, et vous êtes encore un adolescent. Mais vous n'aimez pas ça, vous ne le crois pas, et tu ne veux pas y prendre part.

"Puis tu grandis et tu découvres que tu dois travailler si tu veux manger. C'est là où j'en étais quand j'ai obtenu mon diplôme d'études secondaires. Mes parents m'ont dit - peut-être que les vôtres aussi - "la fête est finie. Nous t'avons porté assez longtemps ; maintenant, tu dois te débrouiller. J'ai trouvé un emploi de vendeur d'encyclopédies au porte-à-porte. Pour moi, c'était un travail, un moyen de gagner de l'argent. Les encyclopédies sont de bonnes choses et la vente est une profession décente. Ils m'ont formé, j'ai bien appris, et je me suis débrouillé tout seul. Devais-je psychanalyser mes clients pour déterminer s'ils avaient vraiment *besoin d'*une encyclopédie ? Etais-je censé faire une analyse de leur portefeuille financier pour déterminer s'ils pouvaient se le permettre ? Non, j'étais

supposé vendre des encyclopédies. C'était mon travail. Je ne connaissais pas les contrats, les lois ou les taux d'intérêt. Ils me montraient où le client devait signer, et quels chiffres je devais mettre dans les blancs. Est-ce que je pouvais savoir que je faisais quelque chose de mal lorsque

il s'est avéré plus tard que mon patron a été arrêté pour avoir utilisé des pratiques de vente trompeuses ?

"Ensuite, j'ai eu une vente de voitures. J'ai su assez vite que

Si je ne vendais pas autant de voitures en une semaine, ma famille serait assise dans le froid, affamée et en train de pleurer. On ne s'arrête pas pour poser des questions personnelles au client sur ses vrais besoins et désirs quand on pense à mettre du pain sur sa propre table. Quand mon patron m'a dit d'amadouer les clients au début et de leur proposer une offre qui était manifestement trop belle pour être vraie, puis m'a dit que j'aurais une part du gâteau si la vente passait entre les mains d'un autre vendeur, qui étais-je pour protester ? C'était mon travail. Si c'est ainsi que mon patron veut vendre ses voitures, ai-je tort de lui obéir ? Suis-je plus méchant que l'ouvreur qui vous conduit à votre place au cinéma, sachant que le film est une épave mais ne vous le disant pas ? Je ne le pense pas. Alors, qu'est-ce que j'ai fait quand un journaliste a décrit notre activité comme une opération de prise de contrôle sous haute pression, avec le résultat que les clients se sont retirés en masse pendant des mois et que je me suis retrouvé sans emploi ?

"Un type peut devenir amer à cause de ce genre de choses et avoir envie de se venger. Avec qui ? Je ne sais pas. Quand tu as cette envie de te venger, ça n'a presque pas d'importance avec qui tu te venges.

Quand vos enfants vous demandent : "Qu'est-ce qu'on mange ce soir, papa ?", vous ne pouvez pas leur répondre longtemps : "Des principes élevés et de l'intégrité". J'ai trouvé un emploi de vendeur pour un promoteur immobilier ; je savais que la réputation était un peu douteuse, mais je pensais pouvoir gagner de l'argent tout en gardant mon nez propre. Est-ce si mal ? Un prospect était prêt à acheter à la minute où j'avais fini de lui montrer le diaporama. Je n'avais pas besoin de dire un mot de plus, mais je voulais être franc. Je me suis assis

avec lui et lui ai dit de lire les documents légaux, mot par mot. Ils disaient ici, en noir et blanc, que les services publics ne seraient pas...

achevé depuis cinq ans. Il voulait installer une maison mobile sur son terrain immédiatement, et il m'a demandé s'il pouvait le faire. Je lui ai dit qu'il pouvait, puis il m'a demandé ce qu'il pouvait faire s'il n'aimait pas le contrat une fois qu'il était signé. Je lui ai dit que je ferais tout ce que je pourrais pour l'aider. "C'était un homme intelligent, et il a signé le contrat après l'avoir lu mot à mot. Je n'ai pas... lui tordre le bras. Je ne lui ai rien dit de faux. Dans le monde des affaires légitimes, un contrat est un contrat. Pourquoi cela aurait-il été différent dans ce cas ?

"Quelques mois plus tard, il m'a écrit une lettre cinglante dans laquelle il me disait qu'il était dégoûté du terrain qu'il avait acheté et me demandait de le tirer d'affaire, *comme* je l'avais promis. J'en ai parlé à mon patron, qui en a ri. J'ai répondu au type en lui disant que je ne pouvais rien faire. Six mois plus tard, j'ai fait l'objet d'un procès. Il prétendait que je lui avais menti au sujet des services publics et que j'avais fait des déclarations trompeuses sur sa capacité à se dégager du contrat. Mon patron, qui avait déjà assez d'ennuis pour se faire de la mauvaise publicité, en a profité pour me donner mon congé.

"Juridiquement, le type n'avait pas d'assise, mais mon patron voulait éviter d'autres problèmes, alors il l'a laissé partir". Si ce type ne s'était pas défilé, pensez-vous que j'aurais de la sympathie pour lui ? Quel intérêt avait-il à signer le contrat en premier lieu ? Pourquoi c'est moi qui ai dû en faire les frais ? Qu'auriez-vous fait si vous aviez été à ma place ?"

(Dépêche-toi, Sam. C'est tin1e.)

"Ok, je vais l'ensoleiller1 en vitesse. J'ai droit à un temps égal. Au début de ce livre, vous avez dit qu'il y avait une limite entre la vente et la tromperie. Je dois admettre que j'opère assez près de cette ligne. Vous pouvez dire que je vais un peu trop loin dans la tromperie, et je vous contredirai peut-être. Mais si j'opère près de cette ligne, alors il y a beaucoup d'autres

personnes qui ne le font pas.

que l'on pourrait appeler légitimes. Laissez-moi vous poser quelques questions. Par exemple, la banque a-t-elle déjà fait une erreur sur votre prêt en votre faveur, et avez-vous "oublié" de le lui dire ? Avez-vous déjà vendu ou échangé une voiture et "oublié" de parler à l'acheteur ou au concessionnaire de certains problèmes cachés dont vous saviez qu'ils pourraient ne se manifester qu'après la conclusion de l'affaire ? Avez-vous déjà vendu une maison et " oublié " de parler à l'acheteur de certains :Haws que vous saviez qu'il ne découvrirait pas avant plusieurs mois.

temps où vous pouviez faire claquer vos épaules s'il s'approchait

yo, u et claim vous ne les connaissiez pas ? Suis-je le seul avec une touche de larcin dans mon cœur ?

"Bien sûr, vous allez devoir faire attention à moi. Je suis là pour gagner ma vie du mieux que je peux. Avec un peu de chance, je serai assez intelligent pour ne pas casser de la\V, mais comme beaucoup d'autres, je pourrais en tordre quelques-uns de temps en temps. Si je suis assez fou pour casser un LAPV et me faire prendre, tant pis pour moi. Mais cela vaut aussi pour tous les autres.

"Mais si tu dois faire attention à moi, tu dois tout autant faire attention à toi. Garde ton sens du comique à son maximum, garde tes instincts de cupidité à l'écart, et peut-être que nous ne serons jamais impliqués. Mais si nous sommes impliqués, je peux vous assurer que je ferai tout mon possible pour vendre mon produit aux meilleures conditions possibles. C'est le business, n'est-ce pas ?

"Maintenant, avant que je parte, je pensais que depuis que nous avons eu

C'était si agréable de discuter ici, vous aimeriez peut-être en savoir un peu plus sur ce terrifiant projet de développement que j'ai en cours.

Flon-a.a ... "

Caveat Emptor

Un petit diable intelligent, n'est-ce pas ? Ecoutez-le

assez longtemps et.... qui sait ?

"Bien que l'avertissement vienne de moi ou de Sam, l'importance de ce livre vient...

à travers un message clair et net : "Caveat emptor - que le consommateur prenne garde. "

Avec toute la publicité faite autour du principe du caveat emptor, pourquoi les gens finissent-ils toujours par le refuser et par être trompés ou mécontents ? Probablement parce que le principe de caveat emptor va à l'encontre de la nature humaine. Lorsque nous ressentons le besoin ou le désir d'obtenir un produit donné, nous avons tendance à nous diriger vers ce produit. Le caveat emptor est un obstacle sur notre route et nous détourne de notre objectif. Nous l'ignorons. Nous l'enjambons. \Nous nous recroquevillons sous lui. Dans ses premières origines légalistes, le caveat emptor impliquait qu'un vendeur n'était pas responsable de la qualité de ses produits.

de son produit à moins qu'il n'y ait une garantie écrite. Dans un jargon plus moderne, cela pourrait se traduire par "Ce que vous voyez est ce que vous obtenez". Les connotations économiques sont peut-être plus importantes que les racines juridiques. Très tôt dans les annales du commerce, il est apparu qu'un marché libre était un marché sur lequel les fabricants cherchaient à obtenir la faveur des clients en raison de la qualité et du prix de leurs produits. Les contrôles du gouvernement sur le …Vhat

Le gouvernement a fait fi du fait qu'il s'agissait d'atteintes au libre jeu du marché. Non seulement les acheteurs ont un choix réduit mais, d'une manière ou d'une autre, ils paient pour les contrôles gouvernementaux. L'objectif des contrôles gouvernementaux est de soulager l'acheteur des inquiétudes qu'il peut ressentir à l'idée d'acheter certains produits.

En d'autres termes, au fil des ans, nous avons payé pour que le gouvernement assume une partie de nos responsabilités en tant qu'"acheteur averti". En fait, nous nous disons : " Nous ne voulons pas nous embêter avec le problème de l'inspection, de l'examen et de l'approbation d'un grand nombre de processus techniques de fabrication. Mettons en commun une petite partie de

l'argent de chacun et laissons une agence gouvernementale s'en charger.

pour nous. Ensuite, lorsque nous allons sur le marché, nous pouvons être raisonnablement assurés que tout ce que nous pourrions acheter a déjà été approuvé par quelqu'un d'autre."

Mais il y a une étrange bizarrerie dans tout cela. Plus nous sommes disposés à substituer nos propres jugements individuels à un jugement collectif du gouvernement, plus nous baissons notre garde à l'égard des jugements que nous devons encore porter sur nous-mêmes. L'avènement du soi-disant "mouvement consumériste", malgré tout le bien qu'il peut faire, pourrait être une voie dangereuse si des contrôles ne sont pas exercés sur lui. Avec le tollé croissant pour les restrictions, les contrôles et les règlements gouvernementaux, nous pourrions nous retrouver avec un marché pratiquement dépourvu de libre choix et de libre concurrence. Sommes-nous prêts à payer ce prix pour ne plus avoir à nous méfier lorsque nous nous lançons sur le marché ? C'est une question d'équilibre, et jusqu'à ce que nous soyons libérés de notre fardeau de caveat emptor par des contrôles complets du gouvernement, nous ne pouvons et ne devons pas relâcher un seul instant l'exercice de toutes les précautions que contient le marché.

Ces mises en garde, qui ont toutes été évoquées plus haut dans ce livre, sont les suivantes :

1) Analyser nos besoins et désirs ovvus avant de prendre un engagement.
2) Obtenir une connaissance de base du produit recherché.
3) Comparaison minutieuse et judicieuse du produit tel qu'il est proposé par différents détaillants.
4) Une étude attentive et judicieuse des gµaranties derrière le produit.
5) Une étude minutieuse et judicieuse de la fabrique la réputation **de l'entreprise** et celle du détaillant.
6) Une analyse réaliste de notre capacité financière à obtenir l'article.

7) Une étude attentive et judicieusedes accords de financement que nous concluons.
8) Action rapide et appropriée en cas de le produit ou le service ne fonctionne pas comme indiqué.
9) Une attention consciencieuse au respect de nos obligations financières en matière de remboursement des contrats d'Ot'f.

La principale mise en garde l'emporte sur toutes les autres : à chaque fois que nous nous engageons dans une transaction et que nos droits peuvent être affectés par le langage des contrats, des garanties ou d'autres documents, et que nous ne comprenons pas précisément ce langage, nous demanderons l'aide d'un professionnel qualifié pour nous permettre de le comprendre avant de nous engager.

Ces mises en garde sont l'essence même du principe de caveat emptor. Inutile de dire que plus l'argent est en jeu, plus il faut faire attention. Que vous achetiez une livre de pommes ou une maison, les mises en garde de caveat emptor sont une habitude à prendre.

La doctrine du "titulaire en bonne et due forme".

Outre le caveat emptor l1abit, la connaissance de la doctrine du titulaire en bonne et due forme est essentielle pour l'acheteur bien préparé, non seulement pour éviter les pièges de Snake Oil Sam, mais aussi pour tirer le meilleur parti de vos efforts dans le monde du commerce.

Cette doctrine est l'une des plus anciennes de notre corps de laïcs.

Voici un aperçu simplifié de son fonctionnement :

Vous, Arnie, devez 100 $ à votre ami Barney. Pour payer la dette, vous écrivez un chèque à l'ordre de Barney pour
$100. Cette nuit-là, pour fêter le remboursement de la dette,

Barney sort en ville et s'arrête pour boire quelques verres à la Taverne de Carney. Il est à court d'argent et demande à Carney d'encaisser le chèque pour lui. Avant que Carney ne le fasse, il fait endosser le chèque par Barney au dos. Puis Carney lui donne l'argent. T11e jour, Camey dépose

le chèque sur son compte chèque. Quelques jours plus tard, sa banque l'informe que votre chèque est sans provision et qu'elle ne lui crédite pas les 100 $ qu'il pensait avoir déposés. Qui a quels droits, et contre qui ? Carney peut-il se rendre à votre banque et exiger le paiement ?

Non. Carney doit retourner voir Barney pour récupérer ses 100$, et en retour, Barney revient vers toi, Amie, et te propose un chèque valide ou du cash.

Le chèque est une forme de ce que l'on appelle un "négociable".

instrument" - un document, tel qu'une reconnaissance de dette, qui peut être transmis de main en main et dont la valeur est transférée d'une partie à l'autre. Lorsque Barney a pris le chèque de votre part, il est devenu le détenteur de l'instrument, et comme il l'a pris dans le cadre d'une transaction normale, il est considéré comme un détenteur en bonne et due forme. Si l'instrument est valide à première vue et que la situation entourant le transfert est une transaction normale et courante, le destinataire, Barney, est considéré comme un détenteur en bonne et due forme. Il prend donc l'instrument à sa pleine valeur, indépendamment des défauts qui peuvent exister, comme le fait qu'il n'y ait pas de fonds sur le compte.

En l'endossant et en le transmettant à Camey, Barney est sorti du jeu, du moins pour le moment. Maintenant, Camey était un détenteur en bonne et due forme, et il détenait le document à sa valeur nominale, sans tenir compte du défaut. Les droits de recouvrement de Carney, en cas de problème, vont donc à l'encontre de Earney, et ceux de Barney à l'encontre d'Arnie. Lorsque Camey a endossé le chèque et l'a déposé sur son compte bancaire, la banque est alors devenue un détenteur en bonne et due forme.

En substance, la doctrine du titulaire en bonne et due forme permet

Les instruments négociables passent de main en main

sans que chaque destinataire ait à se demander s'il y a ou non des défauts dans le document original ou dans les circonstances entourant la création du document. Imaginez ce qui se passerait s'il n'y avait pas d'instruments négociables.

Qui fait quoi à qui ?

La doctrine du détenteur en temps voulu. Vous receviez votre chèque de salaire de votre employeur, et vous l'apportiez à votre banque pour le mettre sur votre compte chèque. Mais votre banque n'acceptait pas le chèque de paie avant d'avoir vérifié que l'employeur avait des fonds suffisants sur son compte. Sans la protection du titulaire en cours, votre banque aurait su que si le chèque de paie était sans provision, elle aurait dû retourner chez votre employeur pour le récupérer.
La banque "vill accepte votre chèque de paie immédiatement, sachant qu'elle peut se retourner contre vous si le chèque de paie est sans provision. Si cela se produit, c'est à vous de vous retourner vers votre employeur pour qu'il s'exécute.
. Un autre type d'instrument négociable est le contrat de vente au détail à tempérament. Les transactions par carte de crédit utilisent le contrat de vente à tempérament au détail - c'est en fait ce que vous signez lorsque vous apposez votre nom sur une facture de carte de crédit. Lorsque vous signez le bordereau de débit, vous signez une reconnaissance de dette. En raison du contrat Holder in Dtte Course, un commerçant accepte immédiatement votre reconnaissance de dette comme étant valide et recouvrable. Dans certaines transactions importantes, le commerçant peut vérifier si le compte de votre carte de crédit est à jour. Mais dans les transactions courantes portant sur de plus petits montants, la reconnaissance de dette est acceptée sans discussion. Sans le concept de titulaire en bonne et due forme, le monde entier des cartes creel.it serait paralysé, car le commerçant devrait vérifier à chaque fois que votre compte est à jour. Même dans ce cas, il n'y aurait aucune garantie que vous allez payer la reconnaissance de dette à la banque, qui, elle, a déjà payé le commerçant.

En bref, le concept de détenteur en bonne et due forme établit une chaîne de responsabilité de détenteur à détenteur à détenteur, plutôt qu'une ligne de responsabilité allant de l'auteur initial de la reconnaissance

de dette à l'acheteur final. Le concept de titulaire en bonne et due forme établit une chaîne de responsabilité de titulaire à titulaire, plutôt qu'une ligne de responsabilité allant de l'auteur initial de la reconnaissance de dette à l'acheteur final. Le fonctionnement relativement harmonieux de l'ensemble de la

L'économie dépend dans une certaine mesure de ce concept. Si, à chaque fois qu'un chèque était émis ou qu'une reconnaissance de dette était signée, le destinataire devait en vérifier la valeur, les roues de la communication cesseraient de tourner très rapidement.

Comment cette doctrine s'applique-t-elle dans les zones où le Serpent

Sam le Pétrole pourrait-il se cacher ? De la même manière que les chèques et les reconnaissances de dette passent de main en main, il en va de même pour les contrats tels que ceux que vous pouvez signer pour l'achat d'une voiture, d'un terrain, d'un mobile home, d'un appareil ménager ou de n'importe quoi d'autre. Comme les bordereaux de carte de crédit, ils sont une forme de contrat de vente à tempérament et constituent un I OU. S'ils sont par ailleurs valables à première vue et que vous en signez un, le concessionnaire peut vendre le contrat à un tiers, comme une banque ou une société de financement. Ce faisant, la tierce partie devient un bailleur de fonds en bonne et due forme et peut se retourner directement contre vous, le signataire, à l'exception de tout défaut dans la transaction initiale.

Ainsi, une fois que vous avez signé un tel contrat, vous vous engagez en fait à payer l'argent à qui que ce soit à qui le contrat pourrait être vendu, indépendamment de toute réclamation que vous pourriez avoir contre le vendeur. Si le terrain est sous l'eau, si le téléviseur ne fonctionne pas ou si les essieux de la voiture d'occasion tombent, c'est au vendeur et à vous de trouver une solution. S'il a vendu votre contrat, vous devez toujours verser l'argent à la personne à qui il l'a vendu.

Pour en revenir à l'exemple d'Amie, Barney et Carney, si Barney s'était arrêté pour s'informer auprès de votre banque avant d'accepter votre chèque, il aurait découvert tout de suite que le chèque n'était pas valable et il ne l'aurait pas accepté. S'il ne l'avait pas fait, peut-être que Car Ney l'aurait fait aussi. Dans les deux cas, la transaction aurait pris fin rapidement. Si vous signez un

contrat pour, par exemple, l'achat d'un terrain non bâti et que le promoteur vend le contrat à une banque peut bien sûr vous contacter avant d'acheter le contrat pour s'assurer que vous êtes vraiment satisfait de la transaction.

Pourquoi ne le font-ils pas ? Parce qu'elles passeraient tellement de temps à vérifier la légitimité de toutes leurs transactions qu'elles ne feraient jamais d'affaires. Ou alors, elles devraient augmenter le coût de ces activités, ce qui se traduirait par des taux d'intérêt plus élevés pour vous.

Le concept de détenteur en bonne et due forme peut différer
légèrement d'un état à l'autre. Il s'agit essentiellement d'une loi d'État, et non d'une loi fédérale. Dans certains États, le concept a été revu au fil des ans, ce qui a eu pour effet de réduire l'immunité dont peut bénéficier un détenteur pour tout défaut de la créance initiale. Théoriquement, le jour pourrait venir où une banque ou une société de financement n'achèterait pas de reconnaissances de dette à des concessionnaires parce que les reconnaissances de dette stipuleraient, ou la loi stipulerait, que tous les défauts existant dans le contrat original sont transférés avec la reconnaissance de dette. Dans ce cas, si une banque achetait une reconnaissance de dette dans laquelle il y avait un défaut dans la transaction originale, la reconnaissance de dette serait considérée comme une garantie.
la banque achèterait à ses propres risques. lf
vous pouvez prouver que vous n'avez aucune obligation de payer en raison du défaut (par exemple, que vous avez été trompé en participant à la transaction), la banque peut être empêchée de vous recouvrer.

Mais pour l'essentiel, le principe du titulaire en bonne et due forme prévaut toujours, et jusqu'à ce qu'il y ait des changements plus radicaux dans les États, vous devez être sur vos gardes à tout moment quant à ce qui peut vous arriver lorsque vous signez une forme quelconque de reconnaissance de dette. En d'autres termes, en l'absence de toute révision des lois (et elles seront lentes à venir), une fois que vous signez une reconnaissance de dette, vous ne pouvez jamais savoir qui pourrait la détenir ou comment il agira une fois qu'il la détiendra. Si vous signez la reconnaissance de dette et que vous avez le moindre doute sur le fait que l'argent vous est

dû, alors vous n'avez aucune raison de signer la reconnaissance de dette. Elle reviendra vous hanter.

Si le concept de titulaire en bonne et due forme est important pour le bon fonctionnement de notre économie, il s'agit également d'une arme précieuse dans les mains de Snake Oil Sam. Un grand nombre de ses plans ne peuvent fonctionner que

si la victime peut payer en signant de son nom plutôt que de débourser de l'argent. Si une victime devait débourser de l'argent pour, par exemple, uetransaction foncière frauduleuse, il y a de bonnes raisons de penser qu'elle réfléchirait beaucoup plus avant de se séparer de l'argent. Mais signer son nom sur un bout de papier est indolore, et l'impact ne se fait pas sentir d'un seul coup ; il est plutôt réparti sur un grand nombre de mois.

La limitation du concept de titulaire en bonne et due forme, en particulier en ce qui concerne les contrats de vente à tempérament au détail, pourrait sérieusement entraver de nombreuses activités de Snake Oil Sam. Cela pourrait également ralentir un grand nombre de nos transactions commerciales, voire les rendre plus coûteuses. Heureusement, il s'agit d'une situation où la correction des quelques abus fera peser u n fardeau plus lourd sur toutes les transactions dans lesquelles il n'y a pas d'abus.

Un coup de main

Et si vous vous faites prendre dans les griffes de Snake Oil Sam ? Que pouvez-vous faire ? Qui peut vous aider ? De nombreux organismes spécifiques ont été mentionnés précédemment pour certains types de transactions. Voici un récapitulatif des autres organismes qui peuvent vous aider à des degrés divers :

1. *La Federal Trade Cotnmi.ss-ion.* Les responsables de l'ITC à Washington et de ses différentes antennes régionales à Atlanta, Boston, Chicago, Cleveland, Dallas, Kansas City, Los Angeles, La Nouvelle-Orléans, New York, San Francisco et Seattle, soulignent qu'ils ne sont pas en mesure de représenter les consommateurs individuels comme le ferait votre avocat de l'Overseas Development Corporation. La FTC est une agence gouvernementale chargée d'un grand nombre de domaines de responsabilité. L'un des principaux domaines, qui a été mis en évidence ces dernières années, est celui des pratiques commerciales

trompeuses.

Voici un bref aperçu du fonctionnement de la FI'C. Les informations concernant d'éventuelles pratiques trompeuses peuvent être portées à l'attention des bureaux du CCI de plusieurs manières. Com-

Qui fait quoi à Whotn ?

Les plaintes des consommateurs individuels sont probablement le moyen le plus courant. En outre, les coupures de journaux et les plaintes d'autres hommes d'affaires sont également un moyen de recueillir des informations. La FTC ne dispose pas du personnel ni *des* fonds nécessaires pour enquêter sur toutes les plaintes qui lui parviennent. Lorsqu'un certain type de plainte contre une entreprise donnée est suffisamment fréquent, le personnel chargé de l'enquête décide de l'examiner. Si, après une enquête en bonne et due forme, la FTC a des raisons de croire qu'une pratique trompeuse a eu lieu, elle attire *l'*attention du contrevenant présumé et tente d'élaborer ce que l'on appelle une "ordonnance de consentement". Une ordonnance de consentement est un document assez curieux dans lequel le contrevenant présumé promet de ne pas faire ce dont il a été accusé, mais ne reconnaît pas qu'il est coupable de l'avoir fait. En d'autres termes, il n'est pas coupable mais il promet de ne plus le faire. S'il viole *l'*ordonnance de consentement, une punition sérieuse peut suivre.

Si *l'*auteur de l'infraction n'a pas le sentiment d'avoir fait quelque chose de mal et ne veut pas signer une ordonnance de consentement, l'affaire doit être portée devant les tribunaux de Ja,v, où de nombreux mois peuvent s'écouler avant que la question ne soit résolue.

Dès le début des plaintes des consommateurs
De nombreux mois peuvent également s'écouler entre le moment où une ordonnance de consentement peut être obtenue et le moment où elle est rendue. Si une activité frauduleuse flagrante est en cours, l'auteur peut avoir cessé d'exister depuis longtemps au moment où l'ordonnance de consentement est rendue.

Pourquoi la FTC n'alerte-t-elle pas le public dès qu'elle reçoit des plaintes ? Cela ne contribuerait-il pas à mettre le public sur la piste : dès les premières étapes du jeu ? Bien que de tels bulletins d'avertissement puissent être utiles à certaines personnes, il y a des dangers inhérents à une telle démarche. De nombreuses parties

inoffensives pourraient souffrir si des annonces étaient faites par l'ITC sur la base d'un simple soupçon de violation de la législation.

pour mettre en place une campagne de malveillance contre un homme d'affaires parfaitement inocent. Une enquête est nécessaire avant que toute allégation de violation de la loi puisse être justifiée. De plus, si la FTC devait donner son accord trop tôt dans le jeu, cela pourrait nuire à sa capacité à obtenir justice plus tard devant les tribunaux. Il y a donc la nécessité d'une certaine

un certain degré de secret jusqu'à ce que le travail d'enquête de base soit c.-terminé et qu'une plainte soit déposée.

La Commission fédérale du commerce n'a pas d'obligation

Les pouvoirs d'injonction sont limités - ils ne peuvent pas s'abattre sur une pratique commerciale prétendument trompeuse et lui demander de cesser et de se désister sur-le-champ. Ils doivent passer par le rituel de l'ordonnance de consentement qui, comme on l'a dit, peut prendre des mois.

Si la FTC est limitée dans ses pouvoirs, elle l'est encore plus dans ses fonctions.

par un public fermé. Cette agence fédérale ne peut fonctionner que si elle reçoit l'avis du public. Sans cet apport, elle n'a rien sur quoi s'appuyer. Bien qu'il puisse être peu utile pour votre propre situation d'alerter la FTC sur une pratique commerciale trompeuse, cela pourrait aider à mettre fin à de telles pratiques à plus grande échelle.

2. *Le service postal.* Contactez la Division de la fraude postale du service postal si vous pensez que le courrier américain a été utilisé pour commettre une fraude. Comme la FTC, le service postal ne dispose que de peu d'argent et de main-d'œuvre pour suivre toutes les plaintes, mais il fait ce qu'il peut. Plus il y a de plaintes sur un sujet donné, plus ils ont de chances d'obtenir une conclusion satis usine.

3. *Sources non gouvernementales.*

A. *Votre journal local.* Les journaux quotidiens et hebdomadaires de tout le pays font un travail de surveillance et de reportage de plus en plus important sur les sujets suivants

activités de fraude à la consommation. De nombreux journaux ont une rubrique régulière, connue sous les noms de "Answer Line", "Action Line", "Bee-Line", etc. Ces services sont entretenus à grands frais par les journaux en tant que service public. Très souvent, ils sont en mesure de résoudre les problèmes sur place. Les questions d'importance communautaire plus importante peuvent être renvoyées au service local d'information des consommateurs pour une enquête plus détaillée et une dénonciation, le cas échéant.

B. *Bureaux d'éthique commerciale. Les* BBB, comme mentionné

plus tôt, ne sont pas des agences d'investigation. Ils sont un centre d'information sur les activités commerciales dans votre communauté. Le BBB ne peut pas faire grand-chose pour vous, si ce n'est de faire état des dossiers existants de diverses entreprises. Ils ne sont généralement pas en mesure de régler vos doléances. La plus grande valeur de l'utilisation des services de votre BBB vient avant que vous ne vous impliquiez, pas après.

C. *Les caractéristiques de la communauté.* Dans certaines communautés

le BBB et la Chambre de commerce opèrent sous le même toit. Là où elles sont distinctes, la Chambre peut aider à faire passer le message d'une activité frauduleuse locale, non seulement par le biais de ses membres, mais aussi par les médias. Si vous êtes au courant d'une activité frauduleuse dans votre communauté, il peut être utile de passer un coup de fil à la Chambre dans l'espoir que d'autres personnes soient averties de ce stratagème. Ne comptez pas nécessairement sur eux pour vous aider, mais ils pourraient aider d'autres personnes.

D. *Institutions financières.* Banques, caisses d'épargne et de crédit

Les associations, les coopératives de crédit et les sociétés de crédit à la consommation sont toutes activement impliquées au quotidien dans le flot des

reconnaissances de dette générées par toutes sortes d'activités. Si une pratique commerciale trompeuse est en cours, une alerte à ces institutions pourrait contribuer à mettre rapidement fin à l'activité. Ces institutions pourraient être

impliqués dans l'achat de reconnaissances de dette frauduleusement induites, et des dizaines de milliers de dollars de papier peuvent être générés avant que quiconque ne s'aperçoive qu'une fraude est en cours.

\N- Vols. Plus vite ils le sauront, plus vite ils cesseront d'acheter le journal, ce qui sonnera le glas de cette entreprise frauduleuse.

Votre institution financière peut être d'une plus grande utilité encore aide si vous les consultez au sujet de votre o,vn fi

Avant de vous engager dans une situation d'endettement, vous pouvez vous renseigner sur votre situation financière. Ce service est gratuit et vous pourriez bénéficier d'excellents conseils.

4. *Agences locales de protection des consommateurs.* Il peut y avoir des groupes de consommateurs indépendants :dans votre région, et il peut y avoir des groupes affiliés au gouvernement. Plus vous contactez l'un d'entre eux, plus vous êtes susceptible d'obtenir de l'aide et mieux votre communauté est susceptible d'être alertée. En plus des agences de protection des consommateurs, vous feriez bien de contacter, dans des circonstances appropriées, les organismes suivants

la police locale, le bureau du shérif du comté et la police d'État. Si vous avez besoin d'une assistance juridique et que vous ne connaissez pas d'avocat local, votre association du barreau local dispose probablement d'un service de référence qui peut vous mettre en contact avec un avocat. Dans le cadre de ces systèmes d'orientation, des frais minimes sont généralement facturés pour la première séance. Si vous avez besoin d'une assistance juridique et que vous n'en avez pas les moyens, la société d'aide juridique de votre région peut vous aider si vous répondez à ses critères.

Votre avocat, tout bien considéré, est votre premier... et la meilleure ligne de défense, lorsqu'une implication possible dans une activité frauduleuse se profile. Si vous le voyez avant de vous impliquer, vous devriez être à

l'abri de tout préjudice. Plus vous attendez pour le voir, plus vous serez dans le pétrin et plus il vous en coûtera cher pour vous en sortir.

Agences d'État

J'ai envoyé un questionnaire au bureau du procureur général de chacun des 50 États, afin de connaître leurs activités et leurs pouvoirs en matière de protection des consommateurs. Chaque procureur général a été invité à transmettre le questionnaire à toute autre agence qui pourrait être plus appropriée à cet égard.

Veuillez garder à l'esprit que les lois, les budgets, le personnel et les phi

Les philosophies peuvent varier considérablement d'un État à l'autre en ce qui concerne la protection des consommateurs et les pratiques commerciales trompeuses. Ainsi, le degré d'assistance que ces agences peuvent offrir à leurs clients varie également beaucoup.

Il incombe avant tout à l'individu de faire preuve de prudence et de bon sens dans ses transactions commerciales, dans l'espoir d'éviter de devoir faire appel à ces organismes. Mais si le pire devait arriver, ces agences pourraient vous aider. Ne vous attendez pas à des miracles. Et ne commencez pas à penser que l'agence peut toujours vous tirer d'affaire si les choses tournent mal.

Le questionnaire qui suit est celui qui a été envoyé. Chaque État est ensuite répertorié séparément, et les éléments numérotés sous chaque État correspondent aux éléments numérotés du questionnaire.

QUESTIONNAIRE POUR LES AGENCES DE PROTECTION DES CONSOMMATEURS DE L'ÉTAT

1. Titre officiel de l'agence.
2. Adresse postale.
3. De quelle manière préférez-vous que les consommateurs vous contactent : téléphone, lettre, visite personnelle, déclaration sous serment, etc.
4. Les plaintes des consommateurs sont-elles reconnues ? Sous quelle forme ? Combien de

temps l'accusé de réception prend-il ?

5. Quelles sont les compétences ou les pouvoirs juridiques dont dispose actuellement votre agence dans les domaines suivants, lorsqu'une pratique frauduleuse est évidente : luvestigation ? Ajustement ? Restitution ? Injonction ? Poursuite judiciaire ?
6. Quelles mesures recommandez-vous à l'escroc de prendre avant de demander de l'aide à votre agence ?

ALA.BAMA

1. Ministère du Procureur généraldes services aux consommateurs
2. 250 Administrative Building,Montgomery, Ala bama 36109
3. Lettre ou visite personnelle.
4. Oui, généralement par lettre ou par courrier , dans un délai d'environ sept jours.
5. "Le procureur général est le chef Lav ; Enforce de l'État d'Alabama. *En tant que* tel, il a des pouvoirs d'investigation, peut demander et demande une injonction si cela est justifié".
6. "La plupart des plaignants ont épuisé tous les moyens de recouvrement disponibles avant de contacter ce bureau."

ALASKA

1. Department of L aw, Office of Attorney General, Consumer Protection Section.
2. Pouch K, State Capitol, Juneau, Alaska 99801
3. Lettre.
4. Oui, par lettre, plusieurs jours habituellement.
5. Voir Alaska Unfair Trade Practices and Consumer Protection Act.
6. "Faire preuve de jugement et de discrétion avant de conclure des transactions avec des

consommateurs, en particulier avec des marchands inconnus."

ARIZONA

1. Office of the Attorney General, Division of Con sumer Protection.

2. The CapitoL Phoenix, A.rizona 85007
3. Par lettre, en rapportant tous les détails de la transaction et en joignant des copies des documents pertinents.
4. Oui, par lettre dans les deux à quatre semaines.
5. Les pouvoirs d'enquête, de restitution et d'injonction sont énoncés dans les Arizona Revised Statutes, chapitre 44, sections 1521 à 1534. Aucun pouvoir d'ajustement spécifique, "bien que des centaines d'ajustements résultent de l'application de la loi".
   à partir de nos renvois de plaintes aux commerçants."
6. "Il doit se plaindre par écrit auprès du commerçant et du fabricant si des marchandises sont en cause, ainsi qu'auprès du Better Business Bureau et de toute association commerciale à laquelle le commerçant appartient (par exemple, l'Arizona Automobile Dealers Associa tion)."

AllKA,'1!$AS

1. Consumer Protection Division, Offiee of Attorney General.
2. Bâtiment de la Justice, Little Rock, Arkansas 72201
3. En remplissant le formulaire de plainte des consommateurs ou en envoyant une lettre détaillée accompagnée de copies de contrats, de bordereaux de vente, de chèques annulés, etc.
4. "Dans la plupart des cas, ils reçoivent un accusé de réception, soit par une lettre personnelle, soit par une copie de la lettre à l'autre.
   parti. Dans certains cas, ils ne sont pas reconnus.
   jusqu'à ce que la réponse soit reçue du plaignant ou qu'il y ait
   Il y a d'autres informations à signaler."
   L'acquittement prend généralement entre un jour et plusieurs semaines.
5. La loi sur la protection des consommateurs de l'Arkansas, sections 70-901 à 70-913, énonce les pouvoirs du bureau. Non

pOuverture des poursuites - "les poursuites seraient assurées par les bureaux des procureurs de tout l'État".

6. "Essayer de trouver lui-même un arrangement satisfaisant."

CALIFORNIE

1. Bureau du procureur général.
2. Room 500, Wells Fargo Building, Sacramento, California 95814
3. Lettre.
4. Oui, par lettre, une à trois semaines.
5. Tous, sauf l'ajustement, ont été contrôlés.
6. Entreprise de contact.

COLORADO

1. Département des affaires juridiques Bureau des consommateurs.
2. 112 E. 14th Avenue, Denver, Colorado 80203
3. "Nous exigeons que toutes les plaintes soient soumises par écrit. Nous avons notre propre formulaire de plainte, mais nous acceptons aussi les lettres manuscrites."
4. "Toutes les plaintes sont répondues par courrier, au bout d'une semaine à un mois."
5. Nous enquêtons sur toutes les plaintes. Nous recherchons des volontaires
   ajustement. Nous demandons une restitution et une injonction lorsque nous intentons un procès. Pas de pouvoirs criminels."
6. "Demande .d'adjusbnent de la part de l'homme d'affaires lui...
   seIf .

CONNECTICUT

(Deux réponses ont été reçues du Connecticut, l'une du bureau du procureur général et l'autre du département de la protection des consommateurs, une agence distincte. Les deux réponses figurent ci-dessous).

1. Bureau du procureur général.
2. 30 Trinity Street, Hartford, Connecticut 06115
3. "En vertu des lois de l'État, c'est le Bureau de protection des consommateurs, qui est une agence distincte, et non le procureur général, qui effectue l'enquête initiale. Cependant, nous recevons de

nombreuses demandes et plaintes et nous n'avons aucune préférence quant à la manière dont ces plaintes sont déposées. \Nous souhaitons encourager les communications avec le public afin que

nous sommes informés des problèmes de fraude à la consommation le plus rapidement possible".

4. Oui, par lettre. "S'il s'agit d'une affaire dans laquelle notre bureau est impliqué en raison d'une action en justice en cours, un enquêteur contacte le plaignant. L'accusé de réception prend de un à trente jours et en moyenne deux semaines."
5. "Notre bureau n'a pas d'autorité statutaire spécifique pour engager une action en justice. Toutefois, dans des cas aggravés, nous avons intenté des actions en injonction de droit commun après enquête du département de la protection des consommateurs. En pratique, il est arrivé qu'un enquêteur soit désigné pour travailler avec nous à cette fin. En général, notre implication juridique consiste à faire appliquer les ordonnances de cessation et d'abstention émises par le Département de la protection des consommateurs, par le biais d'une requête auprès de la Cour des plaines communes. Nous défendons également le Département de la protection des consommateurs en cas d'appel auprès de cette cour. Actuellement, une législation a été introduite à l' Assemblée générale afin d' élargir les pouvoirs d'exécution du département de la protection des consommateurs et du bureau du procureur général.
6. "Tout d'abord, nous recommandons vivement aux consommateurs de prendre des mesures préventives avant de se faire escroquer. \iVhere- un investissement substantiel est recherché, Comme dans le cas des franchises ou des opérations dites pyramidales, nous conseillons au consommateur d'obtenir un rapport Dun and Bradstreet *(*et pas seulement la cote de crédit) qui révélerait la nature des activités de l'entreprise ainsi que les litiges en cours. Nous conseillons également au consommateur de contacter la Federal Trade Commission afin d'obtenir des

copies de tout consentement, de toute ordonnance de cessation et de désistement et de tout autre communiqué d'information publique concernant l'entreprise. Nous lui conseillons également de contacter le Better Business

Bureau pour toute information dont ils disposent. Ensuite, *avant* d'effectuer tout investissement, nous conseillons au consommateur de consulter un avocat de son choix pour obtenir des conseils. Bien que cela implique une certaine dépense de la part du consommateur, cette dépense est justifiée au regard de l'investissement.

"Lorsqu'un consommateur soupçonne qu'il a déjà été victime d'une fraude, nous lui conseillons de conserver tous les documents, en particulier la correspondance et les autres papiers concernant la transaction. Nous lui conseillons également de noter les diverses conversations qui ont pu l'inciter à conclure la transaction, y compris toutes les promesses, les sous-entendus,1 les assurances, etc. Il doit ensuite contacter le département d'État des consommateurs

Protection ainsi que le B etter B11siness :Bureau."

0 " "

I . Département de la protection des consommateurs.

2. Bureau d'État13, Hartford, Connecticut 06115
3. Lettre. "Un consommateur qui dépose une plainte doit inclure tous les détails de son problème, y compris les noms des personnes avec lesquelles il a traité et des copies photostatiques.
   de toutes les publicités et de tous les contrats pertinents. Le consommateur doit également indiquer son numéro de téléphone, de préférence là où il peut être joint pendant les heures de bureau."
4. Oui, lettre ou téléphone, de trois à dix jours.
5. Enquête : Inspection et assignation de documents ; Ajustement : Oui ; Restitution : Non ; Injonctif : Ordonnance de cesser et de s'abstenir ; Poursuite : Non, application des ordonnances par le procureur général.
6. "Les mesures préventives comprennent la recherche d'informations sur les produits par le biais de sources telles que les répertoires de consommateurs et la recherche de renseignements

sur les entreprises individuelles par le biais des bureaux d'éthique commerciale et de la Chambre de commerce. Le consommateur doit

d'écrire ou de parler au directeur ou au président des entreprises avec lesquelles il a un grief avant *de* contacter notre agence pour qu'elle l'aide à régler une plainte. Du point de vue de l'application de la loi, nous souhaitons recevoir toutes les plaintes alléguant une violation des lois administrées *par* le ministère dès que possible.
s.I ble. "

DELAWARE

1. Division des affaires de consommation.
2. 704DelawareAvenue
   ,vVilnungton, Delaware 19801
3. Tout ce qui précède.
4. Oui, par courrier et/ou par téléphone. Une à huit semaines, selon la nature du problème.
5. Pouvoirs d'enquête et d'ajustement. Cesser et Pouvoirs de désistement, concernant les poursuites. Pour plus d'informations
   Pour plus de détails, voir les lois du Delaware, titre 29, section 8612 : Division of Consumer Affairs ; et Title 6, Section 2532 : Deceptive Trade Practices,
6. Discuter du problème avec le commerçant

FLORIDA

1. Division des services aux consommateurs.
2. Département de l'agriculture et des services aux consommateurs, Tallahassee, FJorida 32304
3. **In** écrit de préférence sur notre plainte de consommateur
   formulaire.
4. Oui, par lettre ou carte postale, dans un délai maximum de cinq jours ouvrables.
5. "Le Bureau des services aux consommateurs était à l'origine
   créé par une loi d'habilitation adoptée en 1967. Cette loi qui régit maintenant notre bureau est Florida Statutes 570.281-283. En outre, le département administre la loi de Floride sur les pratiques commerciales trompeuses, qui figure au

chapitre 817, partie IV, des Florida Statutes."

"Lorsque nous recevons une plainte, la procédure est la suivante

£rst pour déterminer qui est compétent. Si ce n'est pas notre département, la plainte est transmise à l'agence qui a la juridiction. L'agence qui reçoit la plainte prend alors toutes les mesures appropriées et en rend compte à notre bureau. Dans les cas où aucun organisme n'est habilité à agir, nous tentons généralement d'arbitrer le problème en contactant le vendeur, le concessionnaire ou l'entrepreneur concerné. Dans la plupart de ces cas, la Division prend directement contact avec l'entreprise contre laquelle la plainte a été déposée et tente de résoudre le problème qui existe entre l'entreprise et le consommateur plaignant. Dans une proportion gratifiante de ces cas, notre tentative initiale de régler l'affaire par une médiation entre les parties est couronnée de succès. Lorsque ces efforts échouent, nous conseillons parfois de recourir à la Cour des petites créances.

"Dans les cas impliquant des pratiques trompeuses en violation de la loi sur la protection de l'environnement, la loi sur la protection de l'environnement ne s'applique pas.

Dans le cadre de l'application du chapitre 817, nous pouvons accepter une assurance de conformité volontaire. Si cette procédure n'aboutit pas à une conclusion satisfaisante, d'autres actions en justice peuvent être recommandées. En vertu du chapitre 817, nous avons le pouvoir de mener des enquêtes et de demander des injonctions pour mettre fin à des pratiques commerciales trompeuses.

"'vVous ne pouvez pas entrer dans un litige au nom d'individus."

6. "Portez plainte auprès de l'homme d'affaires qu'il estime l'avoir maltraité."

GEORGIA

I. Services aux consommateurs de Géorgie

2. 120 Marietta Street, Atlanta, Georgia 30303
3. Ligne téléphonique gratuite WATS à l'échelle de l'État (1-800- 282-8900), lettres et visites personnelles.

4. Oui, suivi intensif par téléphone et n1aH. Le délai d'accusé de réception dépend du type d'affaire.
5. Enquête limitée partéléphone ; ajustement
   et de restitution principalement par le biais de l'arbitrage ; aucun pouvoir d'injonction ou de poursuite.
6. Contacts personnels avec l'entreprise en question.

BA"\'VAil

1. Office de la protection des consommateurs.
2. P.O. Box3767,1-Ionolulu, Hawaii 96811
3. Formulaire ou lettre de plainte. "Lorsqu'un plaignant appelle pour enregistrer une plainte, le formulaire de plainte lui est envoyé par courrier."
4. Lettre d'accusé de réception standard dans les cinq jours
   après réception.
5. "Pleins pouvoirs d'enquête ; possibilité de négocier des ajustements volontaires ; impossibilité d'exiger une restitution ; par la loi, autorisation d'interdire les violations ; par la loi, autorisation d'intenter une action en justice pour obtenir des sanctions civiles".
6. " Écrivez une lettre à l'entreprise pour demander une restitution. "

IDAHO

1. Section de la protection des consommateurs, Division de la réglementation des entreprises, Bureau du Procureur général
2. State House, Boise, Idaho 83707
3. "Il serait préférable d'utiliser un affidavit, mais pratiquement toutes les plaintes sont signalées sur le formulaire recommandé. Un formulaire de plainte est envoyé immédiatement à un plaignant par téléphone. Une enquête n'est pas ouverte tant qu'un formulaire de plainte dûment rempli n'a pas été reçu."
4. Oui. Une copie de notre lettre est envoyée au plaignant. Une lettre au mis en cause est

généralement envoyée le jour même de la réception de la plainte.

5. Enquête : Ordonnance de demande d'enquête, sub poena, audience administrative ; Ajustement : Aucun ;

Restitution et injonction : Par ordonnance du tribunal ; cution de prose : Au civil seulement. Réparation par injonction et jusqu'à 10 000 $ d'amende pour outrage à une ordonnance du tribunal.

6. "Contactez le con1pany - s'il n'y a pas de réponse ou si c'est est négatif, contactez-nous ou un avocat privé."

ILLINOIS

Le bureau du procureur général de l'Illinois a pris le temps d'écrire une longue lettre de quatre pages qui non seulement répondait aux questions du questionnaire, mais décrivait de manière très détaillée les activités de ce bureau. Ils ont également joint un certain nombre de livres précieux sur divers aspects de la fraude à la consommation et des pratiques commerciales trompeuses, qui sont disponibles aux adresses appropriées indiquées ci-dessous. En plus de ses activités juridiques, le Bureau mène un service actif d'information publique en fournissant des communiqués de presse aux journaux locaux. Ils sont également actifs dans la présentation de discours à divers groupes civiques, clubs de femmes, écoles, groupes économiques, associations d'enseignants et groupes professionnels à travers l'état.

La division de la protection des consommateurs du bureau de l'Attorney General est divisée en deux sections géographiques : "L'une pour les 96 comtés de l'État de l'Illinois (500S.Second St, Springfield, Illinois 62706) ; et l'autre pour le comté de Cook et les cinq comtés n1etropicaux environnants (Rn1. 204, 134 N. La SalleStreet, Chi cago, Illinois 60601)".

La manière de traiter les plaintes des consommateurs, telle que décrite dans leur lettre, est la suivante :

"Nos plaintes sont généralement reçues par courrier ou par téléphone. En réponse à la

demande, nous envoyons au plaignant un formulaire de plainte du consommateur qui, une fois rempli et renvoyé, nous permet d'ouvrir une enquête. Lorsque le formulaire de plainte est reçu à notre bureau, nous commençons par

déterminer s'il y a ou non
-pourrait constituer une violation de l'une des lois sur la protection des consommateurs. Si nous estimons que nous avons une conviction, nous demandons alors au plaignant, s'il ne l'a pas déjà fait, de nous fournir toutes les preuves documentaires relatives à la transaction, c'est-à-dire des copies pho tostatiques de la garantie, du contrat, de la facture, du bon de commande, de la publicité dans les journaux, etc. En fonction des allégations de la plainte et de la situation géographique de l'entreprise contre laquelle elle est dirigée, le dossier est confié à un enquêteur ou à l'avocat responsable de la région concernée. Ensuite, une lettre informelle contenant les allégations de la plainte est envoyée au défendeur. Le défendeur est invité à déposer une réponse informative ou à se présenter au bureau, ou au bureau d'où la lettre a été envoyée, pour discuter de l'affaire afin de nous donner sa version de la transaction.

"Au cours de l'enquête, nous n'interrogeons jamais les ¼'ités de la transaction ou d'autres personnes ayant une connaissance pertinente des faits. Après le dépôt d'une réponse par le défendeur, nous tentons alors de parvenir à un ajustement ou à un règlement informel entre le plaignant et le défendeur. S'il s'agit d'une pratique commerciale illégale, telle que définie par la loi sur la fraude à la consommation, et s'il s'agit d'une pratique qui pourrait se poursuivre, nous tentons alors d'obtenir l'assurance in£01male du défendeur que la pratique ne se poursuivra pas à l'avenir. Dans ces cas, il est nécessaire de tenir une audience au cours de laquelle le témoignage du plaignant et du défendeur est recueilli, et une décision est prise sur la base de cette audience. Ces décisions, bien sûr, n'ont pas l'effet d'une décision judiciaire, mais elles le sont.

sur la base de notre évaluation purement objective des points de vue particuliers. Les audiences ne sont généralement organisées que dans les cas où nous avons reçu des plaintes types indiquant des violations persistantes et flagrantes de la Loi sur la fraude à la consommation sur une longue période de temps. La loi nous donne le droit d'engager, dans ces situations, des procédures judiciaires, mais le litige n'est utilisé qu'en dernier recours.

"La loi nous autorise à demander une mesure injonctive ordonnant à l'entreprise de cesser la pratique commerciale illégale dans laquelle elle est engagée et nous autorise *également* à demander la restitution de toutes les sommes d'argent qui ont pu être obtenues par la perpétration de la pratique commerciale illégale. Les litiges ont eu lieu principalement dans des cas de fraude caractérisée, notamment dans le domaine de la vente de produits de lutte contre les termites et les parasites, de l'imperméabilisation des sous-sols, de la réparation des chaudières, de la construction de cheminées, du nettoyage des fosses septiques, de la vente et de l'inspection de paratonnerres et d'autres types d'activités illégales qui constituent des jeux de confiance. Si, à notre avis, l'opération enfreint le code pénal de l'Illinois, nous fournissons alors les informations de nos enquêtes aux procureurs de l'État qui, à leur discrétion, poursuivront les opérateurs frauduleux dans la mesure où notre division n'a pas de compétence pénale.

INDIANA

1. Consumer Protection Division, Office of the Attorney General.
2. 219State House, Indiauapolis, Indiana 46204
3. Le reste des informations demandées dans le questionnaire était contenu dans une brochure

publiée par la Division de la protection des consommateurs, dont des copies sont disponibles gratuitement. En ce qui concerne le £ling de

une plainte, la brochure indique ce qui suit : "Si vous avez une plainte légitime de consommateur, le Bureau du procureur général, Division de la protection des consommateurs, recommande ce qui suit : 1. Si une infraction a été commise, contactez le procureur de votre comté ; 2. essayez *toujours* de régler la plainte en contactant le commerçant, ses supérieurs ou l'entreprise ; 3. en cas d'échec, il est suggéré de demander de l'aide à vos sources locales d'assistance telles que le Better Business Bureau, la Chambre de commerce, l'association des commerçants, l'agent de vulgarisation du comté, etc. 4. si vous ne recevez aucune aide, ou si vous choisissez de ne pas travailler avec les sources locales, envoyez votre plainte écrite avec le soutien de votre avocat.

à la division de la protection des consommateurs."

IOWA

1. Division de la protection des consommateurs du bureau de l'Attorney Gen- eral.
2. Capitole de l'État, Des Moines, Io\va 50319
3. vVritten
4. Oui, généralement par lettre, dans un délai d'une semaine.
5. Tous les pouvoirs énumérés ont été marqués d'un "X".
6. "Parlez à l'entreprise ou à la personne contre qui porte la plainte ."

KANSAS

1. Division de la protection des consommateurs.
2. Premier étage, bâtiment du Capitole de l'État, Topeka, Kansas 66612
3. Formulaire de plainte vérifié.
4. Oui. Copie carbone de la lettre adressée à l'entreprise ou à la société faisant l'objet de la plainte ; cinq à quinze jours.

5. Enquête : Pouvoirs complets d'enquête et d'assignation à comparaître ; Ajustement : Obtenu dans les jonctions ; Resti tution : Plein pouvoir pour obtenir des pertes de poche ;

Injonctif : Pouvoirs étendus pour interdire toute pratique illégale ; Poursuites : Aucune disposition pénale dans le Kansas Buyer Protection Act. Pour plus d'informations, voir Kansas Buyer Protection Act.

6. "Contactez le commerçant concerné et contactez le procureur du comté local."

KENTUCKY

1. Division de la protection des consommateurs.
2. 309 Shelby Street, Rm. 109, Frankfort, Kentucky 40601
3. Lettre ou ligne d'assistance téléphonique gratuite pour les consommateurs (1-800-372- 2960 - résidents du Kentucl<y uniquement).
4. Oui, par lettre ou par téléphone, environ un an. semaine.
5. "En vertu de la loi sur la protection des consommateurs, "les actes ou pratiques faux, malhonnêtes ou trompeurs dans tout commerce sont illégaux". L'Atto1ney General est habilité à engager des actions en justice pour mettre fin à de telles pratiques déceptives."
6. Rassemblez toutes les informations pertinentes et envoyez-les à l'adresse suivante
   \avec une lettre de plainte.

LOUISIANA- Aucune réponse

reçue.

J\,IAINE

1. Division de la fraude à la consommation.
2. Bureau du procureur général, State House, Au gusta, Maine 04330
3. Lettre. "Même si nous recevons une lettre, nous envoyons au consommateur une copie de notre pétition de plainte à remplir avant que la révision finale du cas soit établie."
4. Oui, par diverses lettres types, généralement de deux à quatre ans.

semaines.

5. Possède tous ces pouvoirs en vertu des pratiques commerciales déloyales
   La,w sections 206 à 212.

6. "Qu'il contacte l'entreprise avec laquelle le problème existe, pour essayer de le résoudre."

MARYLAND

1. Office of the Attorney General, Consumer Protection Division.
2. 1 S. Calvert Street, Baltimore, Maryland 21202
3. N'importe quel manoir.
4. Oui, "si c'est en ordre", par lettre ou par téléphone, dans un délai d'une< : à trois semaines.
5. Tous les pouvoirs, sauf les poursuites judiciaires.
6. "Sauf en cas de fraude manifeste, le client doit essayez d'abord de résoudre le problème 1,v avec le vendeur."

MASSACHUSETTS

1. Département du procureur général, Division de la protection des consommateurs.
2. 167 State I-louse, Boston, Massachusetts 02113
3. Tous sont acceptables, mais préférez les lettres.
4. Oui, par lettre ou par téléphone, selon le cas.
5. *Tous les* pouvoirs énumérés.
6. "Tous les autres cours possibles, y compris le travail avec le délinquant en question ou un conseil personnel."

MICHIGAN

l. Division de la protection des consommateurs.
2. Officeof the Attorney General, Law Building, Lansing, Michigan 48913
3. Aucune préférence.
4. Oui, par lettre dans environ une semaine.
5. **"Toutes les** plaintes des consommateurs reçues par cette agence sont examinées par un personnel administratif avec des connaissances spécialisées.
   La plupart des plaintes sont traitées par notre personnel administratif, qui s'occupe de la gestion des plaintes. Si cela échoue et qu'une enquête plus approfondie est nécessaire, nous disposons de deux enquêteurs à temps plein.une grande partie de

nos plaintes sont réglées par notre personnel administratif,

essentiellement sur la base d'un arbitrage ou d'un geste de bonne volonté.

"Si les résultats de notre enquête permettent d'identifier une

Si un crime substantiel a été commis, les détails de ce crime sont transmis aux procureurs locaux. Si une fraude ou une violation statutaire possible est découverte, les avocats affectés à la division instituent en

action junctive et demander une restitution publique.

"En outre, la législation sur la consommation dans l'État donne au. Bureau du procureur général la compétence pour

d'interdire les pratiques commerciales illégales ou déloyales. Les avocats salariés plaident également toutes les violations de la loi et les pratiques commerciales trompeuses, comme l'autorise la loi."

6. "Contactez l'entreprise ou la partie plaignante agamst''

MINNESOTA

1. Division Consun1er, procureur général du Minnesota.
2. 102 State Capitol, St. Paul, Minnesota 55110
3. Lettre.
4. Oui, par copie de notre lettre au commerçant, dix jours.
5. "Obligation légale d'enquêter ; ajustement obtenu dans 80% des cas ; pas de pouvoir de restitution, ho\vever fréquemment obtenu par la négociation ; pouvoir légal de restreindre et d'enjoindre ; pas de pouvoir pénal, seulement civil, injonctif."
6. Contacter le commerçant pour discuter de la plainte, mais signaler

toutes les fraudes suspectées à l'agence.

MISSISSIPPI - Pas de réponse reçue.

MISSOURI

1. Division de la protection des consommateurs, Office of theAt-
   torn ey Général
2. P.O. Box 899, Jefferson City, Missouri, 65101
3. Lettre ("Nous fournissons des formulaires").
4. Oui, par le tter, jusqu'à dix jours.

5. Enquête : pouvoir d'assignation à comparaître ; ajustement : volontaire ; restitution : imposée par le tribunal ; po vers d'injonction et de poursuite en vertu de la section 407.100 des Missouri Statutes (1969).
6. "écrivez à l'entreprise contre laquelle vous vous êtes plaint."

MONTANA

1. Procureur général du Montana.
2. Capitole, Helena, Montana 59601
3. Lettres, afin qu'un système de classement puisse être maintenu concernant les demandes et les réponses.
4. Oui, par lettre, "la communication est poursuivie jusqu'à ce que
résolu."
5. "L'État du Montana ne dispose actuellement d'aucune législation rigoureuse en matière de protection des consommateurs. Les plaintes des consommateurs sont examinées et résolues au cas par cas."
6. "Le consommateur doit obtenir le nom du vendeur, le nom complet de la société qu'il représente et son adresse, les copies de tous les chèques et reçus utilisés."

NEBRASKA

1. Département de la justice de l'État du Nebraska.
2. Capitole de l'État, Lincoln, Nebraska 68509
3. Lettre, visites personnelles, affidavits. "_Parce que l'office n'a pas de compétence expresse en matière de protection des consommateurs, il ne sollicite pas activement les contacts des consommateurs."
4. Oui, la lettre dans la plupart des cas, deux à trois jours.
5. "Pouvoirs de poursuite : par statut - utilisé ;i:arely." Autres pouvoirs : "pouvoirs en matière de droit pénal."

6. "Contactez d'autres organismes d'État, fédéraux ou privés, un avocat privé, etc."

NEVADA

1. Bureau du procureur général.
2. 401 S. Carson Street, Carson City, Nevada 89701
3. Lettre.

4. Oui, lettre, dépend de la charge de travail, une à n.vo semaines.
5. "Pas de loi générale sur la protection des consommateurs. Toutes ces actions dépendent d'une loi spécifique sur le sujet."
6. "Cherchez à obtenir un ajustement auprès de l'homme d'affaires, ou, si la demande est faible, cherchez à obtenir une action auprès de la Cour des petites créances".

NEW HAM:PSHIBE

1. Division de la protection des consommateurs.
2. Office of the Attorney General, State House Annex, Concord, New1-lampshile 03301
3. Lettre.
4. Oui, la lettre, un à trois jours.
5. Enquêtes, injonctions et poursuites judiciaires.
6. "Pas de procédure établie - ça dépend de la plainte."

NEW JERSEY

1. Office de la protection des consommateurs.
2. 1100, boulevard Raymond, Newark, New Jersey 07102
3. Visite personnelle et/ou lettre.
4. Oui, lettre type, environ une semaine à compter de la réception de la lettre.
5. Tous les pouvoirs sont vérifiés.
6. "Obtenez tous les documents justificatifs, mettez en corrélation toutes les informations, aucune autre." Pour de plus amples informations, voir la loi sur la fraude à la consommation du New Jersey (NJSA 56 : 8-1 et. seq.).

NE\VMEXICO

I. Division de la protection des consommateurs.
2. Bureau du procureur général, P.O . Box 246, Santa Fe,
Ne,v Mexico 87501
3. "Nous demandons une lettre de plainte à l'origine, suivie de lettres ; téléphone ou visite si nécessaire."

4. "Oui, toujours par lettre type ou lettre composée, un à trois jours."
5. Enquête : "Nous avons deux enquêteurs à plein temps dans le personnel." Ajustement : "Grâce à la pression, nous

maintenir un taux de résolution des plaintes de 7,5 % à 80 %." Restitution : "Remboursement, échange de biens, ou action en justice. "Les pouvoirs d'action et de poursuite sont énoncés dans les lois de l'État du Nouveau-Mexique : Publicité mensongère, sections 49-12-2, etc. ; et Pratiques commerciales déloyales, sections 49-15-1 à 49-15-18."

6. "Contactez l'entreprise pour déterminer son attitude
à l'égard de cette affaire dans le but de la résoudre."

NEW YORK

1. Bureau des fraudes et de la protection des consommateurs.
2. State Capitol, Albany, New York 12224, et/ou 80 Centre Street, New York City, Ne,, ; York 10013
3. Téléphone, lettre ou visite personnelle.
4. Oui, par lettre et par téléphone, immédiatement.
5. Tous les pouvoirs énumérés.
6. Aucun.

CAROLINE DU NORD

1. Consumer Protection Division, Office of the At torney General.
2. P.O. Box 629, Raleigh, Caroline du Nord 27602
3. Lettre de préférence. Les appels téléphoniques et les visites personnelles ne sont pas découragés.
4. Accusé de réception par lettre.
5. Pouvoirs d'enquête et d'injonction : oui. Ajustement par médiation. Pas d'autorité statutaire pour la restitution ; l'individu a droit à des dommages-intérêts triples. Les procureurs locaux sont compétents pour les poursuites.
6. "Contacter la direction de l'entreprise à laquelle la plainte est adressée."

NORTH DAKOTA

1. Bureau du procureur général.
2. Capitole de l'État, Bismarck, Dakota du Nord

58501

3. De n'importe quelle manière, mais une plainte écrite est généralement requise à un moment donné.
4. Généralement, téléphone, lettre, visite personnelle, un jour
à deux semaines.
5. Pouvoirs d'enquête, de restitution et d'injonction : oui. Pas de pouvoir d'ajustement, "mais cela se fait souvent de manière fédérale". Aucune poursuite pénale n'est prévue par la loi sur la fraude à la consommation elle-même.
6. "Contacter la partie visée par la plainte dans le premier cas
instance. Essayez peut-être la Cour des petites créances. Obtenez des faits."

omo

1. Ohio Department of Commerce, Consumer Protec
tion Division.
2. 275 E. State Street, Columbus, Ohio 43215
3. Lettre, "formulaires de plainte des consommateurs envoyés aux plaignants par téléphone".
4. Oui, lettre, deux à trois semaines.
5. Enquête : "Enquêter sur les plaintes en vue d'un éventuel renvoi de celles impliquant des violations de la loi au procureur général de l'Ohio". Ajustement : "Tenter une médiation des litiges entre consommateurs et fournisseurs lorsque cela est possible." Restitution : "La restitution est un recours potentiel en vertu de l'Ohio Consumer Sales Practices Act." Injonction : "L'injonction est un recours possible en vertu de la loi de l'Ohio sur les pratiques de vente au consommateur." Poursuite : "Le procureur général de l'Ohio peut engager des poursuites en vertu de la loi sur les pratiques de vente au consommateur de l'Ohio.
6. "Contactez le revendeur, le fabricant ou le service après-vente approprié."

1. Division de la protection des consommateurs du procureur général de l'Oklahoma.
2. Suite 112, State Capitol Building, Oklahoma City, Oklahoma 73105

3. Par lettre ou par téléphone. Le formulaire de plainte est envoyé aux plaignants.
4. Oui, par carte postale ou copie de la lettre de référence, immédiatement.
5. Aucune obligation en matière de poursuites. Tous les autres pouvoirs
   comme indiqué dans la loi sur la protection des consommateurs de l'Oklahoma.
6. "Tenter d′obtenir une position écrite de l'entreprise."

OREGON

1. Oregon Department of Jus tice, Consumer Protection Division.
2. 1133 S.W. Market Street, Portland, Oregon 97201
3. Lettre.
4. Oui, par courrier ou par téléphone, d'un jour à trois semaines.
5. Pleine autorité statutaire pour les enquêtes. Ajustement fait seulement iruonnellement, mais fréquemment. Restitution, comme pour l'ajustement. Pleine autorité pour les mesures injonctives. Aucun pouvoir de poursuite.
6. "Essayez d'obtenir une déclaration écrite du vendeur."

PENNSYLVANIE

I . Bureau de la protection des consommateurs.
2. 25S. ThirdStreet, Harrisburg, Pennsylvanie 17101
3. Lettre de demande de plainte formulaire.
4. Oui, lettre ou carte postale, deux semaines.
5. Pouvoirs énoncés dans les lois de l'État établissant le Bureau de protection des consommateurs et la "Loi sur les pratiques commerciales déloyales et la protection des consommateurs".
6. "Confrontez le commerçant avec des faits pertinents, des garanties, etc. Si aucune aide ou adaptation n'est apportée, contactez-nous."

_RHODE ISLAs "ID

1. Département du procureur général de Rhode Island, Unité des affaires de consommation.
2. 250 Benefit Street, Providence, Rhode Island 02903

3. "Compte rendu détaillé *de l'*affaire par écrit, y compris des copies photostatiques des contrats, des reçus, etc."
4. Immédiatement par lettre.
5. Tous les pouvoirs énumérés.
6. "Consultez le répondant pour déterminer si un ajustement est possible."

SOUTII CAROLINA

1. Procureur général, État de la Caroline du Sud.
2. P.O. Box 11549, Columbia, Caroline du Sud 29211
3. Les déclarations sous serment avec signature notariée sont préférables.
4. Toutes les plaintes reçues font l'objet d'un accusé de réception, par let ter, généralement dans un délai de deux à cinq jours.
5. "Notre bureau peut demander l'interdiction d'une pratique commerciale déloyale et demander au tribunal d'accorder une restitution à toutes les parties lésées. Les particuliers peuvent chercher à obtenir des dommages-intérêts triples en vertu de la même loi."
6. "Rassembler tous les noms, adresses et informations ou correspondances, en faire des photocopies et en joindre des copies à leur plainte."

DAKOTA DU SUD

1. Bureau des affaires des consommateurs.
2. Capitole, Pierre, Dakota du Sud57501
3. "Nous préférons que le propriétaire contacte notre bureau par téléphone ou par lettre, puis nous lui demandons de remplir le questionnaire de plainte du propriétaire que notre bureau lui fournira. Cela nous donne une routine pour traiter les nombreuses plaintes que nous recevons".
4. Oui, par lettre recommandée, un à trois jours, selon la nature de la demande.
   la charge de travail.

5. Tous les pov,ers listés, "voir SDCL 37024."
6. "Nous demandons d'abord au consommateur de contacter l'entreprise dont il souhaite se plaindre. Deuxièmement, qu'il demande l'aide du procureur de l'État. Troisièmement, qu'il contacte ce bureau."

IENNESSEE

1. Bureau du procureur général de l'État.
2. SupremeCourtBuilding , Nashville, Tennessee 31219
3. Généralement par téléphone ou par lettre.
4. Oui, par lettre, quinze jours.
5. Enquête : Pas de pouvoir indépendant ; Ajustement et Restitution : Aucune autorité ; Injonction : Uniquement à la demande d'un organisme de réglementation ; Poursuite : Uniquement à la demande d'un organisme d'État.
6. "Collecter autant d'informations documentées que possible
de la transaction que possible".

TEXAS

1. Division antitrust et protection des consommateurs.
2. P.O. Box 12548, Capitol Station, Austin, Texas 78711
3. "Nous accueillons les plaintes des consommateurs sous toutes leurs formes."
4. Oui, une lettre, de quelques jours à deux semaines.
5. Ils ont des pouvoirs d'injonction, et il y a des pénalités pour violation d'injonction, mais ils n'ont pas d'enquêteurs et aucun moyen légal de demander la restitution.
tution.
6. "Nous ne le faisons pas."

UTAH

1. Division de la protection des consommateurs.
2. R1n. 236, State Capitol Building, Salt Lake City, Utah 84114
3. "Par correspondance-weprovideprintedcom
formulaires de plainte, le plaignant les remplit et 1nails."
4. Oui, par lettre, -..vithin a -..veelc selon la plainte.
5. "Lorsqu'un consommateur appelle pour déposer une plainte, son nom et son adresse sont obtenus

et une plainte est déposée.

Le formulaire lui est ensuite transmis. Lorsque le formulaire est retourné à ce bureau, accompagné de toute information pertinente, il est envoyé à la personne concernée.

informations concernant le problème, le procureur chargé de la protection des consommateurs examine la question, après
Il informe alors le plaignant de ses conclusions. Si l'affaire est essentiellement d'ordre privé, il informe la partie concernée et lui suggère soit d'obtenir un conseil privé, soit d'intenter une action devant la Cour des petites créances, la décision revenant au plaignant. Si, toutefois, l'avocat est convaincu que la plainte enregistrée est de nature frauduleuse, il mène une enquête plus approfondie et intente une action en justice contre l'entreprise frauduleuse."

6. Pas de réponse.

VERMONT

L Consumer Protection Bureau, Attorney General's Office.

2. P.O. Box 981, Burlington, Vermont 05401
3. Téléphone ou lettre.
4. Oui, par Jetter "vithin dix jours".
5. Enquête civile avec pouvoir de citation à comparaître ; examen des plaintes ; restitution aux consommateurs ou à une catégorie de consommateurs ; pouvoirs d'injonction, oui ; pouvoirs, remise au procureur des États.
6. "Contactez l'entreprise afin de résoudre le problème".
   lem. Informez l'entreprise que le consommateur a l'intention de contacter notre bureau."

VIRGINJA

1. Division of Consumer Counsel.
2. Rm. 401, 203 N. Governor Street, Richmond, Vir ginia 23219
3. Lettre à "Administrator of Consumer Affairs, Vir ginia Department of Agriculture and Commerce, P.O. Box ll63, Richmond, Virginia 23209."
4. Oui, par courrier, environ une semaine
5. Pouvoirs d'enquête, de restitution et d'injonction.

6. "Consultez les commerçants."

"\VASHINGTON- Aucune réponse reçue.

VIRGINIE-OUEST Pas de réponse

reçue. "\-VISCONSIN

1. O ffice de la protection des consommateurs.
2. Ministère de la Justice, 114 E. State Capitol, Mad ison, Wisconsin 53702
3. L ett er, téléphone, ou \Valk-in. "Les plaignants sont priés de remplir les formulaires de plainte."
4. Oui, lettre et/ou appel téléphonique, plusieurs jours à plusieurs semaines selon les problèmes.
5. Enquête : "Notre bureau emploie quatre consommateurs enquêteurs sur les fraudes ; nous avons un pouvoir d'investigation ainsi qu'un pouvoir d'assignation pour les dossiers et autres informations nécessaires." Ajustement : "La majorité des plaintes sont traitées par le biais d'une 'médiation informelle', sans qu'il soit nécessaire d'intenter une action en justice." Restitution : "Autorisation légale de demander une restitution par le biais d'une action en justice." Injonction : "Autorisation légale de demander un redressement par injonction." Poursuite : "L'autorité légale accordée au procureur général, en tant que procureur en chef de l'État, comprend 1) un redressement par injonction ; 2) la restitution aux consommateurs lésés ; et 3) des confiscations civiles et des amendes pouvant atteindre 10 000 $ en cas de violation continue de la loi.
6. "Les conseils que nous donnons aux consommateurs, comme indiqué dans notre *Con sumer Alert, un* guide pour la propre protection du consommateur contre la publicité et les pratiques commerciales trompeuses :

   "Tout d'abord, retournez dès que possible au magasin, au garage, au centre de réparation ou à

toute autre personne qui, selon vous, vous a trompé, pour déposer votre plainte. Souvent, les erreurs sont commises honnêtement, et vous pouvez récupérer votre argent ou faire remplacer la marchandise de mauvaise qualité. Il est important que vous ayez avec vous autant de faits que possible concernant votre achat. Il peut s'agir de publicités, de tickets de caisse, de copies de contrats, etc.

tions, offres spéciales, lettres et, bien sûr, la marchandise elle-même, si elle peut être transportée de manière pratique.

"Si votre plainte concerne des réparations, des installations,

ou d'autres services, demandez à voir les personnes qui dirigent l'entreprise. Parfois, le vendeur fait des promesses juste pour conclure la vente, et les propriétaires de l'entreprise écouteront votre plainte et feront des ajustements s'ils sont justifiés.

"Si votre plainte a trait à la vente par correspondance.

écrivez immédiatement à l'entreprise concernée. Très souvent, les malentendus peuvent être aplanis par un simple échange de lettres."

Note : Le questionnaire était accompagné d'un certain nombre de fiches d'information utiles traitant de divers types de fraude à la consommation et de questions consultatives s'y rapportant. On peut les obtenir en écrivant à l'adresse ci-dessus.

"WYOMING

I. 01:Iice du procureur général.

2. 210 Capitol Building ; Cheyenne, Wyoming 82001

Voici un extrait de la réponse du Wyoming, qui était sous forme de lettre :

"À l'heure actuelle, l'État du Wyoming ne dispose pas d'un département de protection des consommateurs ni d'aucune législation applicable. Les plaintes sont traitées par le bureau du procureur général par lettre qui doit généralement indiquer que nous n'avons aucune raison d'agir. Occasionnellement, nous contactons la personne contre laquelle la plainte a été déposée pour voir si une solution peut être trouvée. Cependant, nous ne sommes pas autorisés à

intenter une action en justice au nom du plaignant. Une législation est en cours d'élaboration qui traitera de ces plaintes et sera présentée à la prochaine session de la Législature du Wyoming en janvier 1973.

Un échantillon du contenu ...

PREMIÈREPARTIE :La folie des commandes dans les centres commerciauxet autres combines pour s'enrichir rapidement.

Que diriez-vous de gagner tout l'argent du monde, chaque mois de votre vie ?

Muscles, seins et enveloppes

Les systèmes de Ponzi, les chaînes de lettres, et plus encore.

DEUXIÈMEPARTIE :raquettes d'amélioration de l' habitat: comment les repérer et les éviter ?

Les écureuils La

chaudière

Une visite chez l'assureur

TROISIÈME PARTIE : La grande escroquerie foncière américaine

Rêves à vendre : la victime en col bleu, la victime en col blanc, la victime sophistiquée, les voix du monde des esprits...

Il y a plus d'une façon de perdre un

paquet Alors, vous voulez acheter

de l'argent ?

QUATRIÈME PARTIE : Les mythes et les abus du crédit "E-Z

Le guichet unique Les

tactiques d'appât et

d'escroquerie Les

voleurs de nuit

CINQUIÈMEPARTIE :Assortiment de stratagèmeset d'escroqueries sournoises.

Escroqueries dans les

stations-service

Escroqueries dans les

ventes de voitures

Escroqueries dans les

ménages

Raquette de club de santé et de salon de réduction

SIXIÈME PARTIE : Qui fait quoi à qui, et pour qui ?

La doctrine du titulaire en temps utile

Quelques coups de pouce : la FTC, les services postaux, les sources non gouvernementales, les agences de protection des consommateurs, les agences d'État (une enquête sur les 50 États et

leurs services de protection des consommateurs).

T0384